

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLV Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 22 сентября 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2015

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** сборник материалов XLV Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 148 с.

ISBN 978-5-00068-361-3

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Региональная экономика», «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика природопользования», «Ценообразование», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Правовое регулирование социально-экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

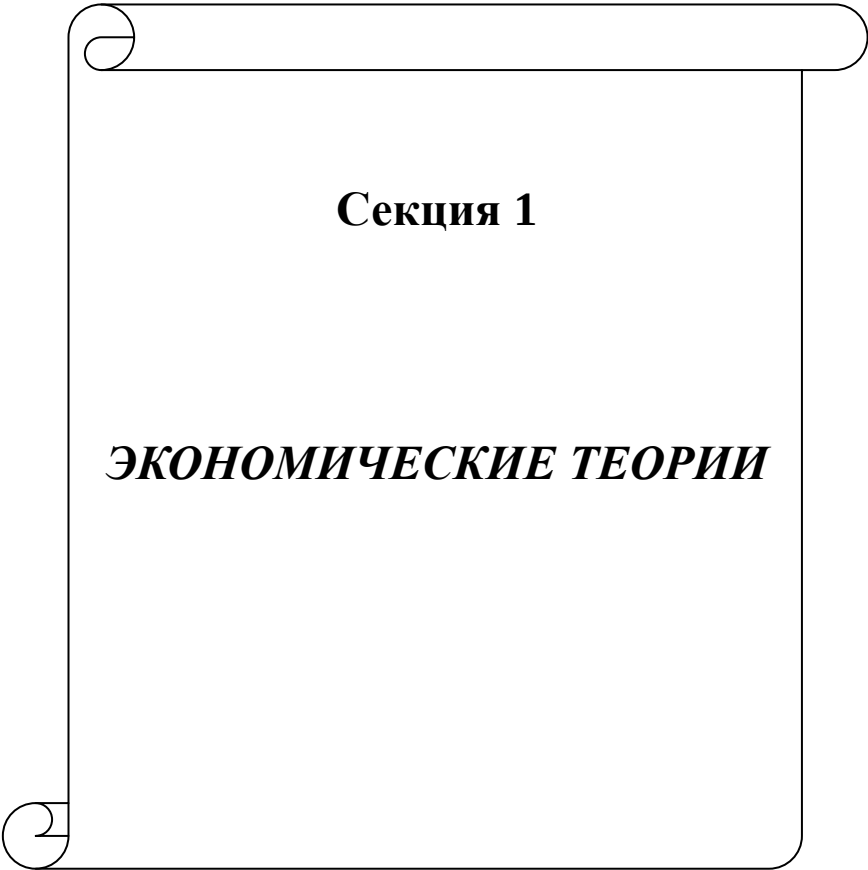
ISBN 978-5-00068-361-3

© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	5
<i>Ковалева И.П.</i> Модели экономического роста: теория и практика кейнсианства	6
СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	15
<i>Бадоев С.Х.</i> Основные направления регулирования безработицы в зарубежных странах.....	16
<i>Бадоев С.Х., Кантеев В.А.</i> Анализ инвестиционной активности зарубежных ТНК.....	21
<i>Кривова Е.А.</i> Проблема государственного долга России	25
СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ	29
<i>Зайченков С.И.</i> Интеграция предпринимательской деятельности на основе взаимодействия государственных и предпринимательских структур	30
<i>Клишников И.А.</i> Оценка стратегических сотрудников: компетенции и потенциал к обучению	34
СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ	40
<i>Жемухова А.Х.</i> Директ-маркетинг и его роль в продвижении товара	41
СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	46
<i>Колесникова А.В.</i> Анализ развития лесопильного производства и экспорта пиломатериалов на территории Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.....	47
<i>Корчак Е.А.</i> Канадский опыт государственного управления трудовым потенциалом Северных территорий.....	51
СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	57
<i>Бадоев С.Х.</i> Демографические проблемы Северо-Кавказского федерального округа и направления их решения	58
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	62
<i>Грачев Д.В.</i> Регулирование трудовых отношений в региональном АПК	63

<i>Лукиянчина Е.В.</i> Представители классической политической экономии о факторах, влияющих на рынок труда	68
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	77
<i>Третьяков А.Г.</i> Экономическая доступность лесных ресурсов Вилегодского лесничества Архангельской области	78
СЕКЦИЯ 9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	84
<i>Трещина П.И.</i> Анализ факторов ценообразования на мировом рынке нефти	85
СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	89
<i>Арутюнян О.К.</i> Основные принципы и методы налогового администрирования	90
<i>Дюдикова Е.И.</i> Электронные деньги на современном этапе своего развития (начало XXI века).....	100
<i>Поступинский И.А.</i> Инструменты долгового финансирования в металлургических компаниях России: современные тенденции.....	106
СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	111
<i>Едилбаев Н.Б.</i> Специфика реализации консультационных услуг для малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	112
<i>Малачева В.В.</i> Поддержка малого и среднего предпринимательства в России. Предложения по адаптации зарубежного опыта.....	119
СЕКЦИЯ 12. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ...	124
<i>Бутаева Э.С.</i> Два вида общей собственности на недвижимость (долевая и совместная)	125
<i>Бутаева Э.С.</i> Социально-правовая сущность права собственности.....	132
<i>Попов А.М.</i> Противодействие коррупции в органах внутренних дел.....	140
<i>Худиева Л.Р., Каболов В.В.</i> Способы, средства и меры защиты гражданских прав: проблемы разграничения понятий.....	144

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КЕЙНСИАНСТВА

© Ковалева И.П.*

Новороссийский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Новороссийск

Распад колониальной системы в афро-азиатских странах сформировал актуальную потребность в разработке теорий экономического развития. Первоначально базовые концепции экономики развития ориентировались на историческое прошлое развитых стран, следовательно, на классическую и неоклассическую школу экономической теории в вопросах анализа рыночной среды и на кейнсианскую и некейнсианскую теорию исследования государственного сектора. Ведущими теоретиками экономики развития кейнсианского направления стали Х. Лейбенштайн, Р. Нурксе, Б. Кналла, У.У. Ростоу, Е. Домар, Р. Харрорд и др. Основные идеи заключались в анализе и изучении таких экономических явлений, как «порочный круг нищеты», самоподдерживающийся рост, «большой толчок» и пр. Концепция «порочного круга нищеты» и самоподдерживающегося роста послужили базой формирования теории «большого толчка». Каждая из концепций получила свое дальнейшее развитие, отвечающее современным условиям экономики. Первоначально этими концепциями пользовались только слаборазвитые страны, но в дальнейшем и экономически более развитые страны. Имеющиеся недостатки моделей послужили стимулом к созданию нового концептуального направления экономического роста – теории дуалистической экономики.

Ключевые слова: экономика развития, экономический рост, слаборазвитые страны, модели роста, «порочный круг нищеты», самоподдерживающийся рост, «большой толчок», экономический рост с двумя дефицитами.

Большая часть населения Земли сосредоточена в странах Африки и Азии (порядка 80 %) с невысоким уровнем социально-экономического развития, с низкими темпами роста ВВП, с пессимистичными перспективами полноценного вхождения в мировое хозяйство. И теории экономического роста для этих стран стали более востребованы.

Развитие экономики сопровождается появлением новых концепций экономического роста, соответствующих потребностям мирового сообщества, на базе которых формируется макроэкономическая политика стран. К базовым кейнсианским моделям роста можно отнести: теории «порочного круга нищеты», концепцию У. Ростоу перехода к самоподдерживающемуся росту,

* Доцент кафедры «Экономики и финансов», кандидат экономических наук.

теорию «большого толчка», модель экономического роста с двумя дефицитами.

Теории «порочного круга нищеты» предназначены для слаборазвитых стран в вопросе применения теории экономического равновесия. Само понятие «порочный круг нищеты» было предложено Г. Зингером и Р. Превичи (1949-1950 гг.). Исходные предпосылки появления термина были связаны с определенным набором экономических и демографических факторов, которые и определяли слаборазвитость стран. Различные авторы исследовали разнообразные аспекты теории «порочного круга нищеты», это и Х. Лейбенштайн «Теория квазистабильного равновесия», Р. Нурксе «Порочный круг нехватки капитала», Б. Кналла «Круг отсталости», последователи Кейнса «Порочный круг нищеты» и др. [2].

Лейбенштайн Х. в своей теории рассматривал соотношение между ростом численности населения и изменением экономических условий. Все колебания связаны с повышением или понижением уровня национального дохода на душу населения. Лейбенштайн Х. обозначал необходимость анализа факторов, которые влияют на увеличение и на уменьшение среднедушевого дохода. Согласно изысканиям ученого, в «порочном круге нищеты» рост уровня жизни приводит к росту численности населения, и среднедушевой национальный доход начинает быстро сокращаться.

Широкое использование получила и «Теория квазистабильного равновесия» Х. Лейбенштайн, схематично приведенная на рис. 1.



Рис. 1. Лейбенштайн Х. «Теория квазистабильного равновесия»

В «Теории квазистабильного равновесия» описывается цикл, начинающийся с увеличения урожайности, приводящий к улучшению питания, сни-

жению смертности и росту численности населения. Последний фактор вызывает негативные изменения – дробление земельных участков, следовательно – падение урожайности. Круг замыкается, и поступательно развиваются процессы обратной направленности, приводящие к новому росту урожайности [3].

Нурксе Р. так же предложил «порочный круг нищеты», объясняя стагнацию в развитии низкой ёмкостью внутреннего рынка и малочисленностью необходимых ресурсов для модернизации. Главным негативным фактором он рассматривал нехватку капитала, которая формирует, целую группу негативных последствий:

- низкая производительность труда;
- низкие факторные доходы;
- снижение сбережений и (или) покупательской способности.

В результате – два негативных исходных условия либо дальнейшая нехватка капитала (при низких сбережениях) либо недостаточный стимул к инвестированию (при низкой покупательской способности) [3].

Кналла Б. связывал слаборазвитость с институциональными условиями (с низкой квалификацией рабочей силы, неразвитостью систем народного образования и профессиональной подготовки). Схематично «Круг отсталости» приведен на рис. 2.

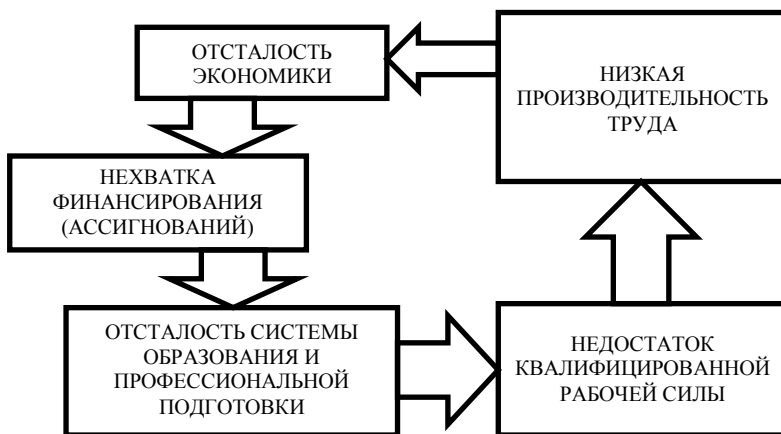


Рис. 2. Кналла Б. «Круг отсталости»

Низкий уровень квалификации не может обеспечить высокий уровень производительности труда. Отсталая экономика не позволяет выделить достаточные ассигнования для развития народного образования и профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Неразвитость системы общего и специального образования обуславливает уровень квалификации рабо-

чей силы, что не дает возможность повысить производительность труда. А невысокий уровень производительности труда и медленные темпы его роста являются главной причиной отсталости экономики, которая уже не может выделить необходимые ассигнования для кардинального изменения существующего положения.

В соответствии с кейнсианской теорией «порочный круг нищеты» напрямую связан с низким уровнем дохода, который приводит к низкому уровню потребления и сбережения. Низкий уровень потребления – это низкий спрос и как следствие неразвитый внутренний рынок, недостаточные инвестиции, которые приводят к низкой эффективности производства, невысокой прибыли или убыткам и т.д. [3].

«Порочные круги нищеты» приводят к росту бедности, обострению социальных конфликтов, политической нестабильности в обществе, возрастанию угрозы нарушения прав собственности, повышению транзакционных издержек в экономике, утечке национального капитала за границу и другим негативным последствиям. В конечном итоге низкие темпы экономического роста и невозможность разорвать «порочный круг».

Большое значение в формировании концепций экономического роста модернизации «третьего мира» имеет теория У. Ростоу «Перехода к самоподдерживающемуся росту» [4, 5].

В 1956 г. профессор Массачусетского технологического института У. Ростоу обосновал переход от традиционного общества к современному обществу западного типа. Изначально У. Ростоу выделял три стадии экономического роста, далее добавил ещё две, а затем одну, а именно:

- традиционное общество (1 стадия);
- период создания предпосылок для взлета (2 стадия);
- взлет (3 стадия);
- движение к зрелости (4 стадия);
- эпоха высокого массового потребления (5 стадия);
- поиска качества жизни (6 стадия).

Каждой стадии соответствовали свои технико-экономические характеристики:

- уровень развития техники;
- отраслевая структура хозяйства;
- доля производственного накопления в национальном доходе;
- структура потребления и др. [4, 5].

Стадии экономического роста по У. Ростоу с краткой характеристикой приведены в табл. 1.

Кузнецова Н.П. схематично проанализировала четыре стадии экономического роста Ростоу У.У. (промышленный переворот, «стадия зрелости», массовое производство, информационная стадия) в разрезе следующих стран: Англия, Франция, США, Германия, Скандинавские страны, Япония, Канада,

Австралия, Аргентина, Мексика, Индия, новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Россия и страны Восточной Европы. Промышленный переворот соответствует 3-ей стадии Ростоу, «стадия зрелости» – 4-ой, массовое производство – 5-ой и информационная стадия – 6-ой [2].

Таблица 1

Стадии экономического роста по У. Ростоу

Стадия	Экономическая характеристика
Первой стадия	Производством продовольствия занято – 75 % трудоспособного населения. Национальный доход используется непроизводительно. Общество структурировано иерархически. Политическая власть в руках земельных собственников или центрального правительства
Вторая стадия	Переход к взлету, который характеризуется важными изменениями в трех не-промышленных сферах экономики: сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле
Третья стадия	Охватывает: 20-30 лет. Растут капиталовложения, увеличивается выпуск продукции на душу населения, внедряется новая техника. Первоначально развивается небольшая группа отраслей – «лидирующее звено», а далее развитие распространяется на всю экономику.
Четвертая стадия	Длительный этап технического прогресса, т.е. развивается урбанизация, повышается доля квалифицированного труда, руководство промышленностью концентрируется в руках квалифицированных менеджеров. По мнению У. Ростоу для Великобритании – это 1850 г., для США – 1900 г., для России – 1950 г.
Пятая стадия	«Эпоха высокого массового потребления» происходит сдвиг от предложения к спросу, от производства к потреблению. Для Америки – это 60-е годы
Шестая стадия	На первый план выдвигается духовное развитие человека

Промышленный переворот намного раньше других стран произошел в Англии (~1780-1800 гг.), далее во Франции (~1830-1850 гг.), США (~1850-1860 гг.), Германии (~1860-1870 гг.) и т.д. В России промышленный переворот начался в начале XX века и продолжался почти 40 лет, закончился к началу Второй мировой войны.

Стадии зрелости так же неравномерно формировались по перечисленным странам. В Англию стадия зрелости пришла практически через 50 лет после промышленного переворота и растянулась на 20 лет. Но Англия – это первая экономически развитая страна достигшая «стадии зрелости» или свершившая электротехническую революцию и только через 70 лет приступившая к массовому производству.

Франция примерно через такой же промежуток времени, как и Англия, вступила в «стадию зрелости», но этой стране понадобилось всего 30 лет, чтобы приступить к массовому производству и Франция отстала от Англии к 1950 г. всего на 20 лет по смене стадий экономического роста.

Если рассматривать США, то между «стадией зрелости» и массовым производством у этой страны нет потерь времени. И США раньше Англии приступили к массовому производству, несмотря на то, что «стадия зрелости» у Англии прошла на 50 лет раньше.

В Германии несмотря на то что промышленный переворот произошел позже чем во Франции на 20 лет, стадия зрелости прошла одновременно с Францией и США.

Аналогично динамики США, но с небольшим опозданием развивались Скандинавские страны.

Опыт Канады в прохождении стадий экономического роста достаточно уникален, так как сразу после промышленного переворота началось массовое производство и только более чем через 20 лет на фоне реализации стадии «массовое производство» наступила «стадия зрелости».

Австралия так же после промышленного переворота сразу перешла к массовому производству, минуя «стадию зрелости».

В Аргентине и Мексике промышленный переворот начался в 40-х годах XX века, а стадия массового производства наступила позже всех названных стран, приблизительно в 80-90-х годах XX века.

Индия так и не приступила к массовому производству в XX веке, совершив промышленный переворот в 1950-х годах.

Если рассматривать Россию, то промышленный переворот (как уже отмечалось) произошел в 1900-1940 гг., продолжался значительно дольше, чем в других рассматриваемых странах. Но сразу после его окончания без каких-либо потерь времени наступила «стадия зрелости» и страна приступила к массовому производству. Период времени массового производства сопоставим с Францией, Германией, Скандинавскими странами.

Шестая, завершающая стадия по Росту – информационная, с опережающими темпами пришла в США (в 1970-х гг.), следом во Францию, Германию, Скандинавские страны. В Аргентине и в Мексике информационная стадия наступила практически параллельно с массовым производством. В России информационная стадия пришла только в конце 90-х XX века [2].

Таким образом, не все страны эффективно использовали имеющиеся возможности. Многие страны имели значительный экономический рост на стадии промышленного переворота, но затем сбавили темпы роста и подошли к информационной стадии вместе с другими странами у которых были менее значительные временные разрывы между промышленным переворотом и «стадией зрелости», между «стадией зрелости» и массовым производством. Россия практически на 100 лет отставала от Англии по стадии промышленного переворота и всего на 15 лет на информационной стадии. Негативно на российский экономический рост сказалась длительность промышленного переворота (в 4 раза дольше, чем в США).

Теория «самоподдерживающегося роста» имела и недостатки, поскольку охватывала не все элементы (социальные, правовые аспекты остались без внимания), учитывался лишь один период – модернизации и др. Но, несмотря на это концепция оказала большое влияние на формировании теории «большого толчка».

Концепция «большого толчка» объединила два теоретических направления: «порочного круга нищеты» и как уже отмечалось «самоподдерживающегося роста».

В 1943 г. Розенштейн-Родан сформулировал теорию «большого толчка» для слаборазвитых стран европейской периферии. Позднее эта концепция была использована такими учеными как: Р. Нурксе, Х. Лейбенштайн, А. Хиршман, Г. Зингер. В центре их исследований были автономные инвестиции, обусловленные экономической политикой государства и направленные на рост национального дохода.

Широко используемая модель Кейнса рассматривала краткосрочный период, депрессивную экономику и требовала дополнения на долгосрочный период. Решением этой проблемы в 1940-х гг. занимались Р. Харрод, Е. Домар. В соответствии с их теориями управлять экономическим ростом можно было только посредством инвестиций. Модели Харрода и Домара легли в основу теории «большого толчка», которая была несовершенна, но показывала несомненную связь между темпами роста инвестиций и темпами роста ВВП, что неоднократно подтверждалось на практике [2].

Домар Е. считал, что для сохранения равновесия, инвестиции и национальный доход должны расти одинаковыми и постоянными во времени темпами.

Харрод Р. сопоставил темпы роста инвестиций на душу населения (в %) с темпами роста среднедушевого дохода (в %) и пришел к выводу:

- 1) если гарантированный темп роста больше естественного, то вследствие недостатка трудовых ресурсов фактический темп роста будет ниже гарантированного и производители снизят объем выпуска и инвестиции – в результате наступит депрессия;
- 2) если гарантированный темп роста меньше естественного, то вследствие избытка трудовых ресурсов фактический темп роста будет выше гарантированного и производители увеличат объем выпуска и инвестиции – наступит бум;
- 3) если гарантированный темп роста равен естественному, то вследствие достаточности трудовых ресурсов фактический темп роста будет равен гарантированному и производители останутся на существующем объеме выпуска и инвестициях – наступит равновесие.

Так как именно инвестиции не могут носить стабильный характер, равновесие в теориях «большого толчка» будет неустойчиво.

Для самоподдерживающегося роста стран необходимо крупное вливание капитала. Добровольно мобилизовать эти ресурсы было невозможно, поэтому основной упор делался на принудительные сбережения (как результат государственной кредитно-денежной и налоговой политики). Дефицит должен был покрываться импортом капитала. Для теоретиков «большого толчка», главное определить оптимальные темпы роста национальной эко-

номики и распределить инвестиции по отраслям в целях ускорения темпов роста национальной экономики. Теория «большого толчка» была предназначена не только для слаборазвитых стран, но и для развитых стран.

Следует отметить, что в выше описанных теориях роста, в том числе и в теории «большого толчка» недостаточное внимание уделяется такому фактору, как труд, вызывая критику со стороны неоклассиков [1].

Теория «большого толчка» получили дальнейшее развитие в работах: Р. Нурксе, К. Мёрфи, А. Шляйфера, Р. Вишни и др. Обобщая теоретические изыскания названных авторов, можно выделить три механизма осуществления «большого толчка»:

- модель с простым внешним эффектом совокупного спроса и единственным равновесием (короткий период, один потребитель, предложение труда неэластично, каждое благо производится в одном секторе, в каждом секторе два типа фирм: со старой и новой технологией, новую технологию осуществляют фирмы-монополисты);
- модель с ростом заработной платы (заработная плата в промышленности выше, чем в сельском хозяйстве, цена выпуска устанавливается на уровне 1, может рассматриваться состояние статики и динамики);
- модель с инвестициями в инфраструктуру (государство поощряет инвестирование, сдерживает потребление, участвует в создании инфраструктуры, которая способствует расширению рынков сбыта, особенно транспорта).

Модель с двумя дефицитами – это система средне- и долгосрочных регрессивных моделей, в которых темп роста определяется в зависимости от дефицита внутренних (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит) ресурсов. Модель экономического роста с двумя дефицитами рассчитана на два периода: среднесрочный (5-10 лет) и долгосрочный (свыше 10 лет). Главная цель модели с двумя дефицитами – проследить взаимосвязь развития внутреннего накопления и внешних источников финансирования. В основе этой концепции решение проблемы нехватки сбережений и одновременное избавление от торгового дефицита либо решение проблемы торгового дефицита с одновременным избавлением от дефицита сбережений.

Эта модель была разработана в 60-70-е годы группой американских исследователей – Х. Ченери, М. Бруно, А. Страугом, П. Экстейном, Н. Картером и др. Изначально модель была разработана для Израиля, далее была усовершенствована для определения размеров иностранной помощи в странах Азии и Латинской Америки [2, 6].

Основным недостатком модели можно назвать ограниченность статистической информации, вследствие чего многие макроэкономические показатели носят условный характер. В результате снижается ценность полученных рекомендаций и прогнозов. Главный недостаток модели связан с

тем, что за последние 40 лет развивающиеся страны увеличили свой внешний долг в 6 раз. Оказалось, получать займы значительно проще, чем отдавать, т.е. концепция не оценивает до конца ресурсы развивающихся стран.

Базовые кейнсианские модели роста сыграли свою роль в экономике развития, но имеющиеся недостатки моделей послужили стимулом к созданию нового концептуального направления экономического роста – теории дуалистической экономики.

Список литературы:

1. Кейнсианские модели экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otchetonline.ru/art/direktoru/15669-kejsnianskie-modeli-ekonomicheskogo-rosta.html> (дата обращения: 05.09.2015).

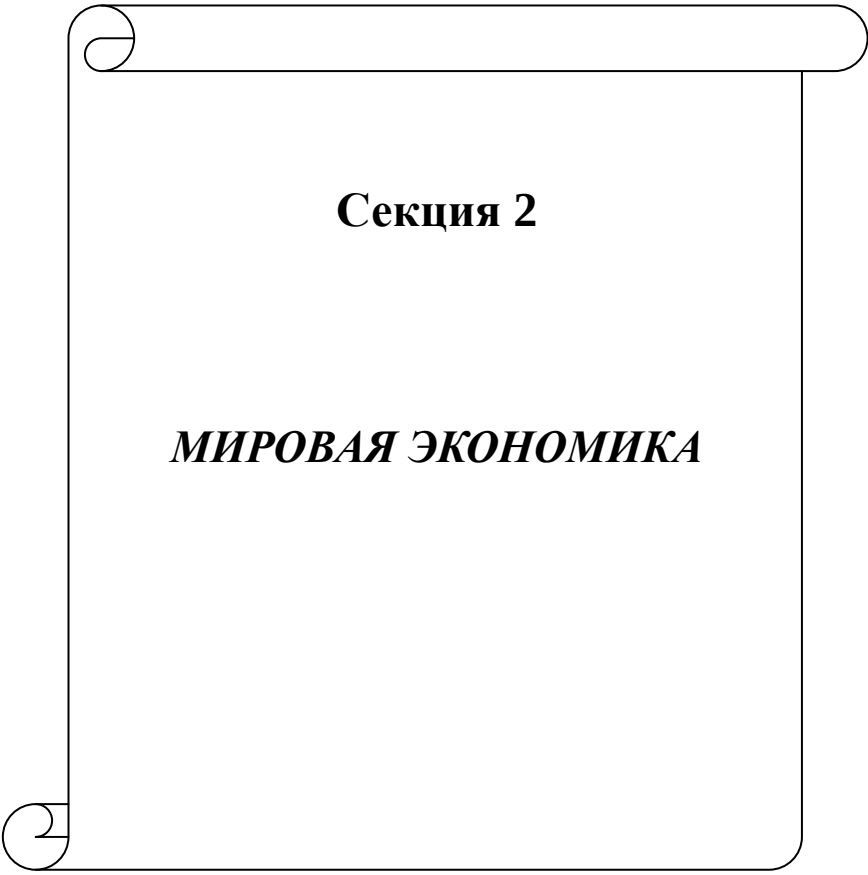
2. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник для студ. экономич. вузов и факультетов / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2014 – 640 с. – ЭБС ZNANIUM.

3. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://4study.kz/ekonomicheskaya-politika/144-teorii-razvitiya-keynsianskie-modeli-standovleniya-rynoch-pou-ekonomiki> (дата обращения 09.09.2015).

4. Теория перехода к «самоподдерживающемуся росту» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economuch.com/page/ieu3/ist/ist-8--idz-ax239--nf-90.html> (дата обращения 11.09.2015).

5. Уксусова М.С., Павлюков Р.Н. «Стадии экономического развития в инновационной политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/14_uksusova %20m.s..doc.htm](http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/14_uksusova_%20m.s..doc.htm) (дата обращения: 12.09.2015).

6. Шагдурова Э.А. Сущность и теория экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://docviewer.yandex.ru/r.xml?sk=fab3f35b3363c943efccc132416d34f1&url=http %3A %2F %2Fwww.kgau.ru %2Fnew %2Fall %2Fkonferenc %2Fkonferenc %2F2009 %2F72.doc](https://docviewer.yandex.ru/r.xml?sk=fab3f35b3363c943efccc132416d34f1&url=http%3A%2F%2Fwww.kgau.ru%2Fnew%2Fall%2Fkonferenc%2Fkonferenc%2F2009%2F72.doc) (дата обращения: 14.09.2015).

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left, both featuring rounded ends and small loops at the corners.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© Бадоев С.Х.*

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ

В данной статье рассматриваются направления регулирования безработицы в зарубежных странах, анализируются основные мероприятия по социальной защите населения в зарубежных странах.

Ключевые слова: рынок труда, активная политика, пассивная политика, страхование по безработице, малый бизнес, антикризисные меры.

Вектор развития социально-экономической политики может служить границей вмешательства государства в экономику и ее государственное регулирование. Среди множества рынков, регулируемых государством, хотелось бы выделить рынок труда, т.к. именно по эффективности его функционирования можно охарактеризовать эффективность государственной политики в целом.

Государственное регулирование рынка труда, как и любого другого рынка, имеет определенные формы и методы. В данном случае формы представляют собой разновидности действий по координации рынка труда и показывают, в каком виде происходит данная координация. В качестве методов выступают способы регулирования, т.е. как именно и за счет чего осуществляется обозначенный процесс.

Органы государственной власти при осуществлении регулирования рынка труда стремятся к максимальному сближению спроса на рабочую силу и ее предложения, так как в случае превышения ее спроса неизбежен процесс роста заработной платы, что может привести к росту издержек на производство и может подорвать конкурентоспособность отечественных предприятий. Таким образом, главной целью данного регулирования выступает обеспечение равновесия спроса и предложения на рынке труда, которое в случае проведения активной политики занятости достигается за счет подтягивания фактической безработицы к естественной.

Проводимая в России политика регулирования рынка труда имеет весьма положительные результаты, однако по ряду характеристик уступает ряду западных стран. Если в период планового хозяйствования экономики главной задачей государственного регулирования рынка труда выступала задача об обеспечении рабочим местом каждого нуждающегося, то в настоящее время актуален вопрос поддержания баланса между спросом и предложением на рынке труда.

* Старший преподаватель кафедры Международных экономических отношений.

Политика занятости может реализовываться по двум направлениям:

- активная политика занятости, которая предполагает регулирование уровня и продолжительности безработицы;
- пассивная политика занятости, в рамках которой предполагается защита пострадавших от безработицы людей.

Среди ряда мер активной политики занятости можно выделить следующие:

1. Контроль органов государственной власти за состоянием рынка труда и совершенствованием механизмов сбора и обработки информации об имеющихся вакансиях.
2. Стимулирование ухода с рынка труда работников неперспективных категорий.
3. Подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров.
4. Поддержка малого бизнеса с целью стимулирования создания новых рабочих мест.
5. Поддержка расширения временной и неполной занятости и прямое создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики путем организации рабочих мест. Разработка и реализация целевых программ расширения занятости.

Пассивная политика включает такие меры как:

1. Выплата пособий по безработице.
2. Выдача помощи по безработице при увольнении.
3. Целевые выплаты.

Пассивная политика занятости менее результативна, так как она нацелена не на устранение причин безработицы, а лишь на кратковременную борьбу с ее социальными последствиями. В свою очередь ее полное исключение не представляется возможным по причине возможного резкого увеличения количества неимущих и живущих за черной бедности, взрыва социальной напряженности и роста криминогенности [4].

Масштабное снижение количества рабочих мест в синтезе с имеющимся уровнем неполной занятости может иметь опасность социального кризиса, происходящего, как правило, при нестабильности экономической конъюнктуры и кризисных явлений. Механизмы социальной защиты безработных играют важную роль в стабилизации совокупного спроса.

Страхование по безработице – это часть системы социального обеспечения государства, суть которой заключается в том, что основную ответственность за возмещение доходов работников, потерявших работу берет государство. Страхование по безработице доказало свою пользу в качестве автоматического стабилизатора в условиях недавнего мирового кризиса, однако данные пособия по безработице выплачиваются лишь в трети стран мира.

Как свидетельствует опыт США, денежные выплаты, такие как дотации на питание и расширение охвата пособиями по безработице, могут в периоды экономического спада являться самостоятельными стимулами. В тоже время эксперимент 1985 года, когда в том же государстве, в штате Иллинойс безработным выдавали по 500 долларов в случае трудоустройства до истечения срока выплаты пособий по безработице, показал, что безработным под силу, без государственного вмешательства, трудоустроиться.

Сохранение высокого уровня безработицы в кризисные и посткризисные годы потребовало принятия дополнительных мер по социальной защите безработных и возвращению их в число занятых. Государственная политика в социально-трудовой сфере США охватывает такие направления, как социальная защищённость работников и работодателей, охрана труда, страхование производственного травматизма, безработицы, др. Согласно стратегическому плану Министерства труда в качестве приоритетных сфер политики занятости определены: профессиональная подготовка, повышение конкурентоспособности рабочей силы в экономике, основанной на знаниях.

Государственные меры поддержки и трудоустройства безработных в условиях кризиса 2008-2009 гг. и преодоления его последствий носили многоплановый характер. Они включали как финансирование отдельных проектов, в том числе инфраструктурных, энергетических, так и сохранение налоговых льгот, расширение помощи домохозяйствам, потерявшим источники доходов.

Помимо дополнительных мер поддержки безработных в денежной форме, в частности путём продления срока выплаты пособий, согласно закону «О восстановлении и реинвестировании экономики», для тех, кто лишился работы, за счёт бюджетных средств была сохранена медицинская страховка.

Продолжительность выплат пособий по безработице была увеличена до 46 недель (с 26 недель), с возможностью продления ещё на 13 недель в штатах с уровнем безработицы, превышающим 6 %.

Кроме того, ряд стимулов к росту занятости вводился на определённый срок. В числе антикризисных мер, направленных непосредственно на трудоустройство безработных, следует выделить закон «О стимулировании найма с целью восстановления занятости» 2010 г. Согласно этому закону, работодатели, осуществившие наём новых работников, в течение 60 дней до этого не имевших работы, получили право на освобождение от налога на заработную плату.

При сохранении рабочего места, по крайней мере, в течение года, дополнительно был предусмотрен кредит в размере 1000 долл. на каждого сотрудника, чья зарплата не была значительно сокращена во второй половине года. Этот закон стал важным элементом целенаправленной, ограниченной во времени программы и способствовал увеличению числа рабочих мест в частном секторе.

Пакеты антикризисных мер были рассчитаны не только на преодоление текущей безработицы, на поддержку тех, кто потерял работу, но и на долгосрочную перспективу, с учётом меняющегося спроса на рынке труда.

Так, 60 % финансовых ресурсов, предназначенных на период 2009-2019 гг. по плану восстановления и реинвестирования экономики, приходится на развитие здравоохранения, образования, программ переподготовки специалистов, т.е. на сферы, от которых непосредственно зависит конкурентоспособность трудовых ресурсов.

Другой уязвимой группой в кризисные годы и посткризисный период на рынке труда стали лица старших возрастных групп: только одна треть потерявших работу в 2007-2009 гг. нашла её в 2010 г. Кроме того, потери в заработках у этой группы были значительно больше, чем у более молодых американцев.

Важным направлением содействия занятости, в частности в секторе малого бизнеса, стало финансирование из средств резервного фонда одной из основных статей расходов малых предприятий – затрат по выплате заработной платы служащим. Благодаря такой поддержке малые предприятия получили возможность оставить в штате работников, которые иначе были бы уволены, или вновь нанять временно уволенных работников раньше, чем это планировалось, или нанять дополнительный персонал [3].

Вопросы развития малого бизнеса в США традиционно находятся в центре внимания правящих кругов. Однако в условиях кризиса активность инициатив по его поддержке и контролю над выполнением установленных норм заметно возросла [1].

Вклад малого бизнеса в обеспечение занятости обусловлен, прежде всего, сосредоточением в этом секторе экономики основной доли рабочих мест. Необходимо также отметить гибкость этой части рынка труда, привлекающей как высококвалифицированную рабочую силу, так и кадры с невысокой квалификацией, отсутствием значительного опыта работы, а также тех, кому нужен неполный или гибкий рабочий день. Многие из числа впервые выходящих на рынок труда находят работу именно в сфере малого предпринимательства.

С конца 2009 г. в секторе малого бизнеса наблюдался рост занятости. В период с октября 2009 г. до июня 2011 г. малыми предприятиями было создано около 700 тыс. рабочих мест. Однако значительная их часть – порядка 70 % – была с занятостью менее 140 часов в год.

После недавнего экономического кризиса многие страны продлили сроки выплат и расширили список получателей пособий по безработице. В Германии, Нидерландах и Франции увеличен круг лиц, которые могут претендовать на получение части пособия по безработице. Частичные выплаты пособий по безработице позволяют работникам сохранять трудовые взаимоотношения при сокращенном рабочем времени.

В ряде стран с низким уровнем доходов в малых масштабах и сугубо на экспериментальной основе осуществлялись различные программы поддержки безработных, в рамках которых разным целевым группам населения

выплачиваются денежные пособия или предоставляются рабочие места. Однако данные программы были незначительны.

Системы страхования на случай безработицы играют важнейшую роль в поддержке доходов населения в периоды экономических спадов и в повышении эффективности поисков работы. Также, существенным достоинством является то, что у экономически активного населения сохраняется уверенность в получении такого дохода в случае его увольнения [2].

Рассмотрение вопроса пассивной политики занятости затрагивает и вопросы социальной помощи и безусловных трансфертов. В ряде стран доступ к услугам в области здравоохранения и медицинского страхования обуславливается работой по найму. Поэтому экономически активное население (и их семьи), теряющее работу и источник доходов, одновременно лишается медицинской помощи по доступной цене. Важнейшую роль здесь играют меры, защищающие безработных от потери доступа к услугам в области здравоохранения, другим социальным услугам или другим социальным пособиям (таким как пенсия, материнские и семейные пособия), а также часто забываемые вопросы, связанные с конфигурацией любой системы, которая обеспечивает защиту лицам, страдающим в результате потери работы [4].

В разных странах отмечаются достаточно серьезные различия в объемах ассигнований на цели социальной защиты. Как правило, государственные расходы на систему социальной защиты увеличиваются по мере развития экономики. Тем не менее, между странами существуют большие различия (табл. 1).

Таблица 1

Главные мероприятия по социальной защите населения в зарубежных странах

Страна	Мероприятия
Бангладеш	Повышение пенсий по старости на 20 %.
Бразилия	Расширение социальной помощи, увеличение размера пенсий по старости в соответствии с минимальным размером заработной платы.
Чили	Распространение выплат социальных пенсий дополнительно на 5 % неимущего пожилого населения при увеличении размера пособия.
Китай	Постепенное расширение системы выплат пенсий по старости на сельское население; поощряется снижение медицинских страховых премий.
Франция	Повышение пенсий по старости на 6,9 %. Расширение охвата медицинского страхования.
Индия	Расширение охвата систем пенсионного и медицинского страхования.
Соединенное Королевство	Увеличение размера пособий на детей.
США	Расширение охвата системы медицинского страхования.
Барбадос	Совместно с Всемирным банком и Межамериканским банком развития формируется программа для расширения услуг в области здравоохранения в самых бедных районах страны.
Колумбия	«Familias en Acción», программа, направленная на улучшение питания и обучения детей, расширяется еще на 1,5 млн. семей.

Источник: [2].

При реализации пассивной политики борьбы с безработицей необходимы не только денежные средства со стороны государства – необходима поддержка и учет мнения бизнес сообщества, сотрудничество, выстраивание конструктивного прочного долгосрочного диалога.

Наряду с бизнес сообществом, в решении вопросов борьбы с безработицей и регулированием рынка труда можно прибегнуть к консультациям со стороны МОТ. Подобный опыт имеется в Южной Африке, где действует высокоавторитетный орган, организующий диалог и переговоры по экономическим и социальным вопросам. Проводится он в рамках форума NEDLAC совместно с инициативой Президента страны.

Список литературы:

1. Лебедева Л.Ф. Социальные новации администрации Обамы // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2011. – № 6. – С. 39.
2. Ленькина О.Б. Эволюция подходов к регулированию занятости населения в развитых странах // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 3. – С. 30.
3. Тургель И.Д. Безработица в России: специфика и тенденции в условиях кризиса и посткризисного восстановления (2008-2012 гг.) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 5. – С. 45.
4. Тихонова Е.А. Приоритеты и цели государственной политики в области содействия занятости населения // Кадры предприятия. – 2014. – № 7. – С. 9.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ТНК

© Бадоев С.Х.^{*}, Кантеев В.А.[♦]

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ

В данной статье рассматриваются тенденции развития инвестиционной деятельности транснациональных корпораций, анализируются потоки прямых иностранных инвестиций по регионам и секторам экономики.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, вывоз (отток) капитала, «сланцевая революция», фармацевтический сектор.

До появления транснациональных корпораций, частный капитал пересекал национальные границы, в основном, в форме портфельных инвести-

^{*} Старший преподаватель кафедры Международных экономических отношений.

[♦] Аспирант.

ций. Прямые иностранные инвестиции стали набирать популярность лишь в 20-х годах прошлого века, а особенно быстро начали расти в послевоенные годы, что было непосредственно связано с деятельностью ТНК. В настоящее время именно инвестиционная деятельность транснациональных корпораций на территории страны во многом определяет ее судьбу в системе международных экономических связей.

Вывоз капитала сегодня осуществляется так наиболее развитыми странами, так и значительно продвинувшимися в промышленном отношении азиатскими странами и странами Латинской Америки. Крупнейшие компании из этих стран экспортируют капитал, чтобы эффективно использовать трудовые ресурсы или научно-технические достижения принимающих стран, расширять сферы своей деятельности для получения более высоких прибылей. Для стран с развивающейся экономикой прямые иностранные инвестиции играют важнейшую роль: во многих из них компании с иностранным капиталом занимают около 40 % промышленного производства, а в некоторых они значительно преобладают.

Объемы глобальных потоков ПИИ значительно снизились в результате экономического кризиса 2008-2009 годов и начали активно восстанавливаться лишь в 2013 году. Приток ПИИ в мире увеличился в 2013 году на 9 % до 1,45 трлн. долларов [1].

Рост объемов прямых иностранных инвестиций наблюдался как в развитых странах, так и развивающихся и странах с переходной экономикой. Однако на фоне затягивающихся проблем Еврозоны и США, лидерами по объемам привлеченного иностранного капитала стали именно развивающиеся страны: приток ПИИ в них достиг рекордного уровня – 778 млрд. долл. – превысив половину глобального притока ПИИ. В то же время, необходимо отметить снижение темпов роста – они составили всего 7 %, тогда как в течение последних нескольких лет средние показатели были на уровне 17 %. Приток ПИИ в страны СНГ возрос до 103 млрд. долл., большая часть инвестиций была направлена в российскую экономику.

В табл. 1 представлены 10 стран-лидеров по объемам привлеченных инвестиций в 2012 и 2013 гг.

В 2013 году наибольшие объемы инвестиций привлекли США, Китай и Россия (188, 124 и 79 млрд. долл. США соответственно). В сравнении с 2012 годом по абсолютному приросту инвестиций лидирует российская экономика – объем привлеченных ПИИ увеличился на 28 млрд. долларов. Стоит также особо выделить Мексику, где данный показатель увеличился более чем в два раза.

Что касается объемов вывоза прямых иностранных инвестиций в 2013 году, то здесь с показателем в 338 млрд. долл. явным лидером являются Соединенные Штаты Америки, а следующие за ними Япония и Китай заметно уступают им (136 млрд. долл. и 101 млрд. долл. соответственно). Россия по

объемам вывоза капитала в 2013 году расположилась на четвертом месте с показателем 95 млрд. долл. В целом, ПИИ транснациональных компаний, головной офис которых расположен в странах с развивающейся экономикой, составили 454 млрд. долларов. С учетом инвестиций из стран с переходной экономикой эта цифра составляет 39 % от общего объема вывоза ПИИ.

*Таблица 1***10 стран с наибольшим притоком ПИИ в 2012-2013 гг.**

Страна	Объем привлеченных ПИИ в 2012 году, млрд. долл.	Объем привлеченных ПИИ в 2013 году, млрд. долл.
США	161	188
Китай	121	124
Российская Федерация	51	79
Гонконг, Китай	75	77
Бразилия	65	64
Сингапур	61	64
Канада	43	62
Австралия	56	50
Испания	26	39
Мексика	18	38

Источник: Составлено автором на основе данных ЮНКТАД.

В потоках прямых иностранных инвестиций по секторам экономики стали явно прослеживаться последствия «сланцевой революции». Растет роль иностранных инвестиций в нефтегазовой промышленности США: в 2013 году в этой отрасли свыше 80 % трансграничных слияний и поглощений происходили в секторе сланцевого газа; благодаря наличию дешевого топлива объемы инвестиций увеличиваются также в обрабатывающей промышленности, в частности, в производстве химической продукции.

Требующие значительных инвестиций месторождения сланцевого газа имеются также и в Европе, наиболее крупные находятся в Великобритании, Польше, Германии и др. Однако во многих европейских странах добыча сланцевого газа запрещена или временно приостановлена в связи с тем, что это может нанести большой вред экологии.

В 2014 году вследствие резкого снижения цен на нефть многие нефтегазовые компании приняли решение сократить объемы инвестиций в сланцевые месторождения. Например, крупнейший англо-австралийский горнодобывающий концерн BHP Billiton в 2014 году существенно уменьшил инвестирование добычи сланцевой нефти в США и сократил количество буровых установок на 40 %, хотя ранее эта компания считала сланцевые месторождения приоритетным направлением для инвестиций. Таким образом, объемы инвестиций в сланцевые месторождения в будущем во многом будут зависеть от цен на нефть, которая должна быть не ниже 80 долларов за баррель, чтобы добыча сланцев была коммерчески оправданной.

Другой сферой, требующей внимания, является фармацевтический сектор, в котором за последние годы существенно увеличилась доля трансграничных сделок в форме слияний и поглощений в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Основной целью ТНК фармацевтического сектора в последние годы является снижение затрат на производство и перевод научно-исследовательских работ на внешние подряды, а также отказ от непрофильных видов деятельности. Слияния и поглощения дают возможность получить новые источники дохода и оптимизировать производство продукции с высокими затратами.

ТНК данного сегмента обладают огромными резервами нераспределенной прибыли, что обеспечивает дальнейшее бурное развитие в этой отрасли.

В 2014 году прогнозировалось увеличение мировых потоков прямых иностранных инвестиций до 1,6 трлн. долл., в 2015 году до 1,75 трлн. долл. и в 2016 году до 1,85 трлн. долларов. Однако вследствие нестабильности глобальной экономики, сложной политической обстановки и возросших геополитических рисков в 2014 году объемы мировых ПИИ по сравнению с 2013 годом, по предварительным данным, наоборот снизились примерно на 9 % до 1,26 трлн. долларов. Китай благодаря своему стабильному росту и одновременно значительному сокращению притока ПИИ в США вышел на первое место по объему привлеченных инвестиций, которые составили 128 млрд. долларов. Это на 3 % больше, чем в предыдущем году [1].

Сокращение объемов прямых иностранных инвестиций в 2014 году характерно в целом для развитых экономик, а конкретно в США данный показатель составил примерно лишь треть показателя 2013 года.

В то же время, приток ПИИ в развивающиеся страны сохранил динамику, превысив 700 млрд. долларов, и побил исторический рекорд, составив около 56 % общего объема мировых инвестиций. В основном это произошло благодаря стабильному значительному росту инвестиций в развивающиеся экономики азиатских стран.

В странах с переходной экономикой, по предварительным данным, в 2014 году приток ПИИ снизился на 51 % и составил 45 млрд. долларов. Самое большое снижение объемов инвестиций за год зафиксировано в России. В сравнении с 2013 годом, когда РФ по данному показателю стала третьей в мире, уступив только Китаю и США, в 2014 году инвестиции упали с 79 до 19 млрд. долларов, то есть примерно на 70 %. Это связано, в первую очередь, с антироссийскими санкциями западных стран, негативными прогнозами по экономике РФ, геополитическими конфликтами. При этом часть потерь на российском рынке западные страны компенсируют на других развивающихся рынках. Однако партнерство с Россией выгодно для ТНК из США и стран ЕС, которые ввели антироссийские санкции, и многие крупные компании (например, крупный американский нефтегазовый холдинг Exxon-

Mobil) не стали прерывать сотрудничество, несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию.

Относительно перспектив глобальных прямых иностранных инвестиций ЮНКТАД отмечает, что в 2015 году мировая экономика останется слабой, вялость потребительского спроса ограничит экономический рост, а резкие колебания на финансовых рынках и геополитическая нестабильность сдержат инвестиции.

Список литературы:

1. Сайт международной организации ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ

© Кривова Е.А.*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Рассмотрено текущее состояние экономики и государственного долга России. Проанализированы последствия введения санкций. Сделан прогноз относительно величины внешнего долга в 2015 году.

Ключевые слова: государственный долг, санкции, прогноз, Центральный Банк РФ.

Практически все страны мира, проводя экономические преобразования, прибегают к внешним источникам финансирования. Рациональное использование иностранных займов, кредитов и помощи способствует ускорению экономического развития, решению социально-экономических проблем.

Проведение экономических и правовых реформ, обусловленных переходом от административно-командных к рыночным методам хозяйствования, породило множество проблем в финансовой политике российского государства. Проблема внешнего долга России является наиболее острой с точки зрения как перспектив достижения роста национальной экономики РФ, так и поддержания страной своих позиций в мировой экономической системе.

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время решение проблемы государственного долга – это ключ к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, инвестиционный климат [2]. Кроме того, принимая во внимание попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политическо-

* Магистрант кафедры Прикладного менеджмента по направлению «Международная торговля, финансы и статистика».

го давления на Россию, грамотное урегулирование государственного долга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней и внутренней политики.

Анализ сегодняшних тенденций в России, а тем более возможных сценариев ее развития во многом определяется особенностями мировых процессов современности. В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно [3]. Однако степень взаимосвязи может быть разной. Россия является крупным участником мирового рынка и болезненно ощущает на себе его негативные тенденции, которые могут прийти и с другого континента. Введение санкций против России затронуло важный вопрос: а насколько чувствительна Россия к экономическим санкциям, какой урон они могут нанести российской экономике и какова степень ее суверенизации?

Отвечая на этот вопрос, можно сказать, что любая страна ощутила бы на себе влияние санкций. Влияние санкций на экономику России явным образом прослеживается в аспекте привлечения иностранных инвестиций. В частности, пострадали кредитные рейтинги РФ, являющиеся основным индикатором привлекательности страны для зарубежного капитала. Результатом снижения притока инвестиций стало замедление роста ВВП.

В нашем исследовании мы проанализировали динамику внешнего долга России за период с 1994 по 2014 гг. На рис. 1 наглядно видна тенденция роста данного показателя во времени.

Проверка временного ряда методом Дарбина-Уотсона показала наличие положительной автокорреляции, что и было учтено нами при построении прогноза. Прогнозное значение размера внешнего долга России в 2015 году достигнет значения 733,9 млрд. долл. США.

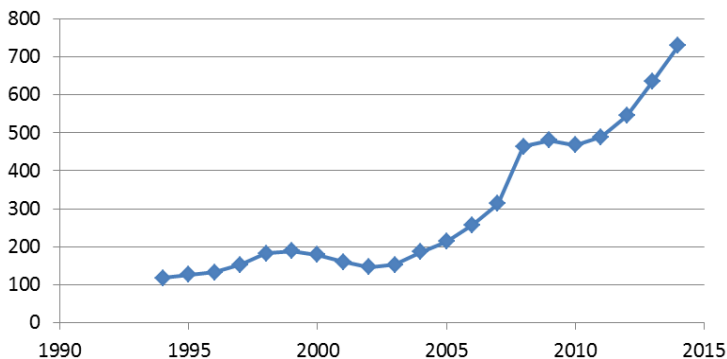


Рис. 1. Динамика внешнего долга РФ, млрд. долл. США

Увеличение долга происходит в результате капитализации процентов по ранее полученным кредитам. Кроме того, он увеличивается вследствие обя-

зательств, принятых государством к исполнению, но по различным причинам, не профинансированным в срок.

Практически в эффективной, нормально развивающейся, стабильной экономике государственный долг не является ключевой проблемой развития и жизнедеятельности общества. Как правило, государственный долг возрастает на этапах активного экономического роста, имея в виду, что развивающаяся экономика, модернизируемое производство требуют определенных вложений, в том числе государственных. Однако государственный долг может расти и в период упадка экономики, так как спад производства в течение длительного времени предопределяет все динамические процессы развития макроэкономики. В этом случае основным источником покрытия затрат государства являются монетарные каналы финансирования возрастающего государственного долга [1].

В нынешнем году на экономическую ситуацию в России повлияли несколько факторов, наложившихся друг на друга: понижение цен на нефть, конфликт на Украине, введение санкций и связанное с ним ограничение доступа российских корпораций к рынкам капитала, последовавшие затем отток капитала из России и ослабление курса рубля, что, в свою очередь, подстегнуло инфляцию. Очевидно, что растущий внешний долг чреват ухудшением условий заимствований и их последующего обслуживания. При этом также обостряются риски, связанные с волатильностью национальной валюты, которая в свою очередь обусловлена зависимостью отечественной экономики от внешней конъюнктуры и, в частности, от колебаний цен на нефть.

Непосредственно государственный долг России ниже, чем других крупных экономик – и в абсолютных значениях, и в отношении к ВВП. Однако особенность России в том, что у нее есть большое количество госкомпаний, чьи долги весьма велики не только по сравнению с их выручкой, но и по отношению ко всему ВВП. По некоторым подсчетам, внешний госдолг России вместе с долгами госкомпаний уже сравним с внешним долгом США (в процентах ВВП) [4].

Поскольку из-за санкций Запад прекратил финансирование российских компаний, деньги придется брать именно из резервных запасов. Несмотря на то, что ведомство Центрального Банка постоянно сообщает о прекращении накопления американской валюты, положительных изменений не наблюдается. Непоследовательные действия Центробанка, когда в условиях необходимости стабилизации курса рубля он отпускается в свободное плавание, загонят экономику в тупик. Курс рубля еще более опустится, а продажа нефти останется единственной конкурентоспособной отраслью, на фоне чего проиграют все остальные сектора экономики.

Главная причина сложившейся ситуации заключается в том, что за посткризисный период российская экономика так и не выработала инструментов, обеспечивающих доступ к долгосрочным финансовым ресурсам. Одна-

ко, при правильных действиях политиков, избежать экономического кризиса можно даже и при нынешних условиях. Например, если ввести ограничения на трансграничное движение капитала, то это поможет удержать средства в России и снизить падение курса рубля.

Что же касается долга России, то в рублевом эквиваленте погашение за последние полгода около \$ 30 млрд. внешних долгов не дали никакого положительного результата, ведь девальвация приблизилась к 40 %. Так что, несмотря на то, что долги выплачивались, рублевый эквивалент суммарной задолженности только нарастал. Одновременно на внутреннем рынке усиливается дефицит валюты, а потому чем активнее будет гаситься задолженность, тем сильнее поднимется курс, даже невзирая на колебания стоимости нефти. Центробанк РФ запустит в продажу порядка \$50 млрд., но нет гарантии, что эта сумма равномерно распределится среди тех игроков, которые расплачиваются по своим обязательствам.

Бюджетные средства идут только на внешние выплаты госдолга. Но бизнес, поставленный в затруднительное положение, столкнулся со стремительным падением прибыли. Отсюда вытекают и сокращение рабочих мест, и снижение базы поступающих в бюджет налогов, и усиление доли импорта на будущее. Лишенный из-за санкций доступа к внешнему финансированию бизнес попросту не может самостоятельно отыскать нужные долларové средства для того, чтобы расплатиться. Масштабный дефолт российского бизнеса по внешним обязательствам стремительно обернулся проблемами Центробанка РФ и всей банковской системы России.

Список литературы:

1. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО Городец-издат., 2013. – С. 100.
2. Иностранные инвестиции в России: учебное пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2011. – С. 113.
3. Пономарева И.А. Управление внешним долгом России в современных условиях // Российское предпринимательство. – 2014. – № 11, Вып. 2 (102). – С. 3-7.
4. Степашин С.В. Экономическая безопасность Российской Федерации: монография. Т. 1. – М., 2013. – С. 78-79.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

© Зайченков С.И.*

Санкт-Петербургский университет управления и экономики,
г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены вопросы взаимодействия государственных и частных предпринимательских структур. Проведён анализ интерпретации государственно-частного партнёрства в научной экономической литературе и в российском законодательстве. Представлены проблемы, препятствующие эффективному взаимодействию властных и частных предпринимательских структур.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, определение в экономической и юридической литературе, проблемы взаимодействия государственных и частных предпринимательских структур.

В последние годы мы можем наблюдать постепенный отказ руководства страны от жёсткой либеральной модели экономического развития, предполагающей невмешательство государства в рыночные отношения. Ориентация на инновационное развитие, которое направлено на увеличение конкурентоспособности российской экономики на мировой арене и экономический рост предопределил переосмысление возможностей взаимодействия государственных и предпринимательских структур, основанных на равноправных партнёрских отношениях. В этой связи мы согласны с известным представителем институциональной теории Демсецом, который утверждал, что «рыночные силы в капиталистической системе могут неэффективные структуры прав собственности и обеспечить внедрение новых типов институциональных устройств, которые лучше приспособлены для использования альтернативных экономических возможностей» [1, с. 140].

Различные формы взаимовыгодного сотрудничества между государственными и предпринимательскими структурами существовали всегда, однако, в настоящий момент этот процесс, на наш взгляд, стал более актуальным под воздействием следующих факторов:

1. Ограниченность федеральных, региональных и муниципальных бюджетов, обусловленная расширением социальных функций государства.

* Заместитель директора по развитию.

2. Увеличение потребностей экономики в реализации различных инфраструктурных и производственных проектов, обеспечивающих жизнеобеспечение общества.
3. Невозможностью приватизации различных инфраструктурных объектов в связи с их большой социальной значимостью, а также социальными рисками, что обуславливает необходимость регулирующей и контрольной функций со стороны государства.
4. Необходимость оптимизации использования государственных ресурсов.
5. Необходимость увеличения эффективности деятельности государства как субъекта контрактных отношений.

Возникновение и развитие государственно-частного партнёрства (ГЧП) в сфере предпринимательской деятельности, происходящие в последние десятилетия, представляет собой новую ступень в развитии механизма государственного регулирования экономики [2, с. 42]. В результате функционирования ГЧП устраняется противоречие, заключающееся в правах государственной собственности на жизненно важные объекты и одновременно необходимостью эффективного развития этих объектов. Формирование особого организационно-управленческого механизма, заключающегося в построении организационно-управленческой и финансовой системы, направленной на привлечение ресурсов частного сектора для строительства и эксплуатации инфраструктурных объектов, устраняет это противоречие.

Следует указать, что в российской научной литературе до сих пор не сформировалось единое определение термина ГЧП. Не сформулировано оно также и в юридических документах, хотя широко применяется как в региональных нормативных документах, так и в практике договорных отношений. В зарубежной экономической и правовой литературе также отсутствует единство в определении понятия ГЧП. Понимание этого российскими и иностранными учёными также сильно различается.

Ряд учёных дают определение ГЧП, базирующееся на правовом понимании этого явления. Так, наиболее известный исследователь ГЧП, В. Варнавский, определяет это понятие, как «юридически оформленную (как правило, на фиксированный срок), предполагающую соинвестирование и разделение рисков систему отношений между государством и муниципальными образованиями, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и / или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями» [2, с. 46]. Вилисовым М.В. предлагается более компактное определение, но обозначающее его цель: «Государственно-частное партнёрство – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономиче-

ских проектов, направленных на достижение целей государственного управления» [3]. Таким образом, экономисты понимают под ГЧП не всякое взаимодействие участвующих в нем сторон, а только такое, которое, сопровождается образованием юридического лица, то есть предполагает наличие соответствующего договора между сторонами.

Законодательная база, регулирующая отношения в сфере ГЧП, также всё ещё находится на стадии своего формирования. 26 апреля 2014 г. был принят первом чтении проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – законопроект о ГЧП) [4]. Однако 16 июня 2014 года рассмотрение законопроекта о ГЧП во втором чтении было отложено. В Проекте ФЗ «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» формулируется определение этого понятия:

«Под государственно-частным партнерством в целях настоящего Федерального закона понимается взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций, в соответствии с которым частный партнер принимает на себя обязательства в соответствии с частью 11 настоящей статьи, а публичный партнер принимает на себя обязательства в соответствии с частью 9 настоящей статьи».

Проект Закона определяет юридические формы осуществления партнёрства: «государственно-частное партнерство может осуществляться в форме концессионного соглашения, а также в иных формах, не запрещенных законодательством Российской Федерации». Таким образом, проект федерального законодательства предусматривают использование ограниченного числа форм взаимодействия публичных и частных субъектов, главным образом реализацию концессионных соглашений, что существенно ограничивает возможности инвестора по привлечению заемного финансирования.

Несмотря на отсутствие правовых инструментов регулирования ГЧП на федеральном уровне некоторые субъекты Российской Федерации стали разрабатывать и принимать региональные законы о ГЧП. Сейчас уже приняты региональные законы о ГЧП более чем в 60 субъектах Российской Федерации. В основном целью разработки региональных законов о ГЧП являлось создание правового инструмента, который бы стал альтернативой концессионным соглашениям. В связи с возникновением региональных документов в сфере ГЧП, сформировались механизмы, с помощью которых государство участвует в формировании благоприятного инвестиционного климата и содействует повышению инновационной активности субъектов предпринима-

тельства. На основе контрактных отношений между государством и частным сектором стала активно развиваться инновационная инфраструктура, к элементам которой можно отнести технопарки, бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны технико-внедренческого типа.

Несмотря на это, процесс формирования институциональной базы ГЧП находится на этапе своего формирования, что ограничивает процесс развития контрактных отношений между государством и частным предпринимательством. Мы можем обобщить некоторые проблемы, препятствующие эффективному функционированию моделей ГЧП на территории России [5, с. 212]:

- Отсутствует специальный федеральный закон о ГЧП, в то же время гражданское законодательство также не содержит специальных норм для регулирования ГЧП и не дает четкого определения самого понятия.
- Недостаточно четко разработана нормативно-правовая основа заключения договоров и соглашений публично-правового характера между органами публичной власти и предпринимательскими структурами, что препятствует установлению и развитию контрактных отношений долгосрочного характера;
- Не согласованы между собой бюджетное, закупочное, концессионное и земельное законодательства, что препятствует эффективному процессу реализации ГЧП.
- Законодательство не предусматривает достаточных механизмов для обеспечения финансовых обязательств государства (в лице его уполномоченных органов) в рамках долгосрочных контрактов, концессий и иных форм ГЧП, что препятствует развитию рынка финансовых услуг.
- Отсутствует система подготовки квалифицированных специалистов для управления и реализации проектов в рамках ГЧП.

Дальнейшее развитие ГЧП в России возможно только лишь при формировании соответствующей институциональной среды с учетом анализа отечественного и использования позитивного зарубежного опыта, а также при условии совершенствования соответствующей законодательной базы и контрактного механизма.

Список литературы:

1. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ.; под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. – С. 140.
2. Варнавский В. Государственно-частное партнёрство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 42.

3. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2006. – № 7.

4. Проект Закона о ГЧП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN= 238827-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=238827-6&02).

5. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики [Монография] / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смирницкой. – М.: ИЭ РАН, 2012. – С. 212.

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ СОТРУДНИКОВ: КОМПЕТЕНЦИИ И ПОТЕНЦИАЛ К ОБУЧЕНИЮ

© Клишков И.А.*

Санкт-Петербургский государственный университет –
Высшая школа менеджмента, г. Санкт-Петербург

Исследование, описанное в статье, удовлетворяет потребность современных организаций в наличии комплексной структуры набора инструментов для идентификации стратегических сотрудников с учетом дифференцированных факторов, а также динамики роста потенциала в процессе обучения. На основе количественных данных, приведенных в теоретической базе, а также результатов исследования, возможно сделать заключение, что применение методов статистической и аналитической оценки сотрудников, их компетенций и потенциала к обучению, позволит снизить издержки.

Ключевые слова: стратегические сотрудники, потенциал к обучению, компетенции, статистические методы, прогнозная аналитика.

Теоретические исследования показывают, что организации, которые эффективно развертывают автоматизированное решение для аналитики компетенций и потенциала, включающее прогнозирующую аналитику, достигают, улучшения производительности, по крайней мере, на 4 % [4].

Цель данной работы – формирование модели соотношения параметров оценки управленческих компетенций на основе статистических и аналитических методов. Изучением данной темы занимались такие российские исследователи и авторы книг и статей как З.А. Кучкаров, В.В. Добров, И.М. Макаров, Т.Н. Чахирева и другие [2]. Основные понятия и концепции рассмотрены в работах таких зарубежных исследователей как Т. Саати, И. Миллет, Дж. Грандзол, Е. Форман, и другие [3].

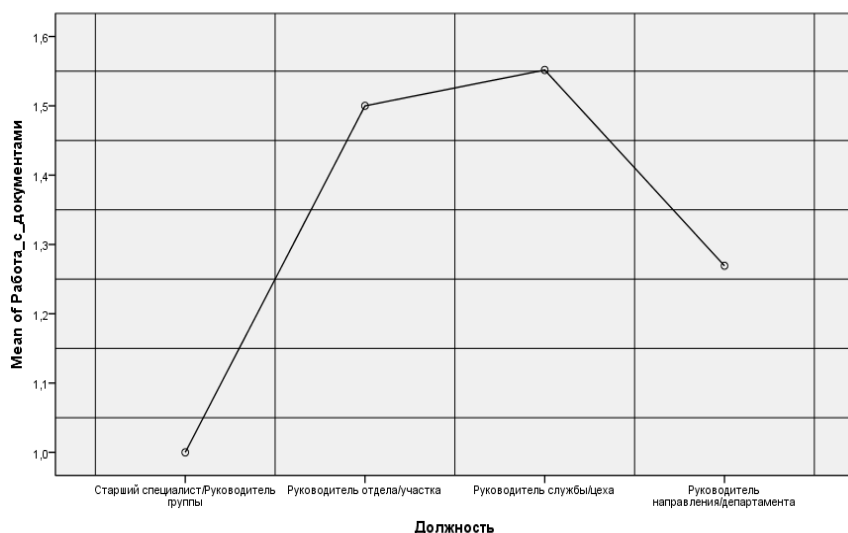
Гипотеза исследования: при выставлении экспертных оценок категории готовности к повышению не был учтен фактор потенциала к обучению. Оцен-

* Магистрант.

ка гипотезы будет проведена с помощью инструментов IBM SPSS Statistics: One-Way-ANOVA и Linear Regression по каждой компетенции, оцененной экспертами до и после обучения, с учетом текущей должности, занимаемой сотрудниками.

В качестве примера, в статье будет рассмотрен анализ зависимости занимаемой должности и компетенции «работа с документами» до и после обучения. Для анализа гипотезы был построен график зависимости категории готовности относительно текущей занимаемой должности.

В ходе работы был создан график, демонстрирующий среднее владение компетенцией «работа с документами» в зависимости от занимаемой должности (см. рис. 1).



*Рис. 1. Однофакторный дисперсионный анализ:
среднее владение компетенцией «работа с документами»
до обучения в зависимости от занимаемой должности*

В ходе работы был создан график, демонстрирующий среднее владение компетенцией «работа с документами» в зависимости от занимаемой должности в соответствии с оценками, выставленными экспертами после обучения (см. рис. 2).

Основываясь на графическом представлении, можно сделать заключение, что максимальным владением компетенцией обладают руководители службы / цеха, а руководители направления / департамента демонстрируют показатели значительно ниже.

Обучение способствовало увеличению средних показателей для всех групп должностей, и увеличение происходило в соответствии с нормальным распределением относительно средних значений.

На примере отдельных сотрудников, можно сделать вывод, что на всех уровнях исследуемых должностей, потенциал к обучению проявился у сотрудников, которые ранее слабо владели компетенцией, а сотрудники, обладающие компетенцией в большей мере, показали слабые результаты после обучения.

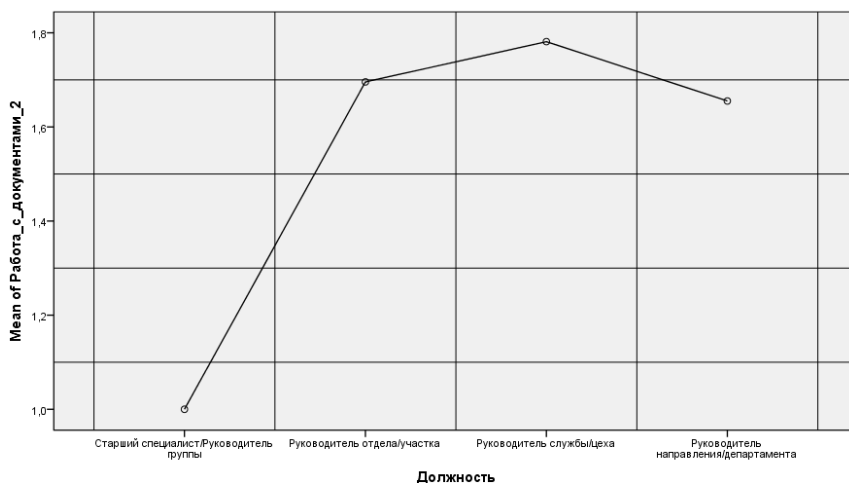


Рис. 2. Однофакторный дисперсионный анализ: среднее владение компетенцией «работа с документами» после обучения в зависимости от занимаемой должности

Для оценки потенциала к обучению на примере отдельных сотрудников, а также для выявления общей зависимости умения работать с документами в зависимости от должности, был построен график линейной регрессии (см. рис. 3).

На основе графика регрессии возможно сделать заключение, что в среднем, прямая зависимость между рангом должности и компетенцией «работа с документами» прослеживается слабо.

Кроме того, на примере отдельных сотрудников, возможно сделать заключение, что на высшей исследуемой должности, потенциал к обучению проявился у сотрудников, которые ранее слабо владели компетенцией, а сотрудники, обладающие компетенцией в большей мере, показали слабые результаты после обучения (см. рис. 4).

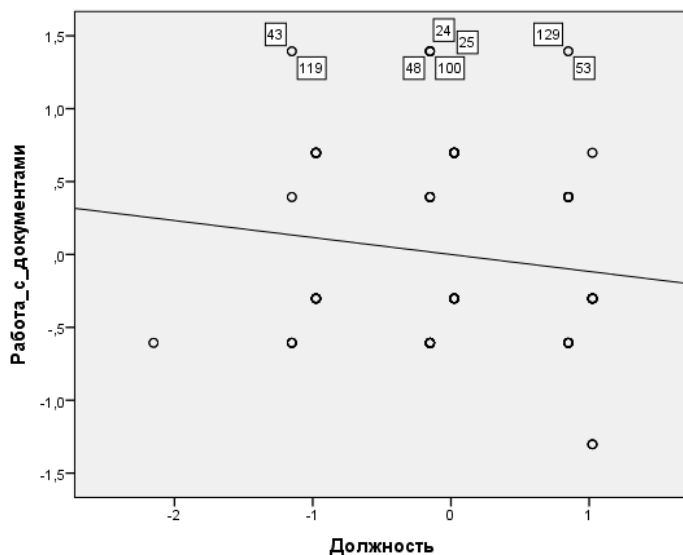


Рис. 3. Анализ линейной регрессии зависимости между должностной группой и компетенцией «работа с документами» до обучения

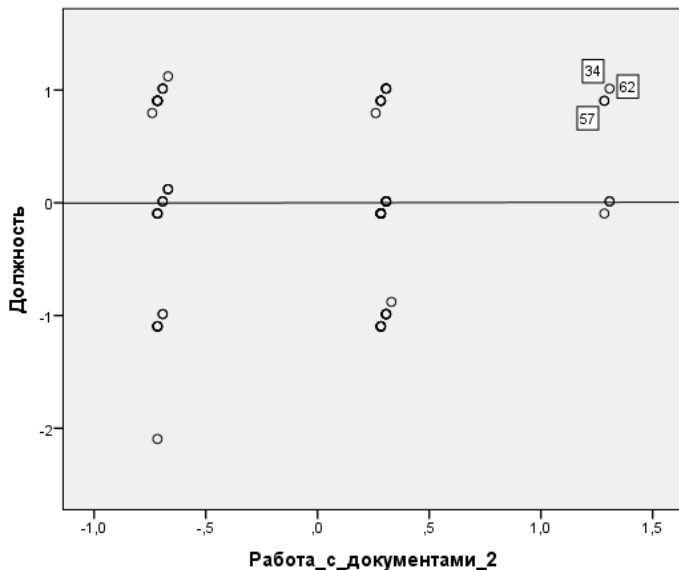


Рис. 4. Анализ линейной регрессии зависимости между должностной группой и компетенцией «работа с документами» после обучения

Аналогичным образом, в ходе исследования был проведен анализ 12 компетенций до и после обучения, а также проведена оценка количественных показателей статистической значимости результатов.

На основе проведенного исследования, возможно сделать вывод, что, при анализе данных, аналогичным по структуре первичным данным, приведённым в работе, компаниям следует использовать в качестве основного статистический подход к анализу. Это связано с необходимостью учитывать потенциал к обучению как фактор, влияющий на принятие решения о повышении стратегического сотрудника, способного внести дополнительную ценность на последующей должности, а также внедрить формализованный бизнес-процесс [5]. Были приведены конкретные инструменты, примененные для статистического анализа.

На основе количественных данных, приведенных в теоретической базе, а также результатов исследования, можно прийти к выводу, что применение методов статистической и аналитической оценки сотрудников, их компетенций и потенциала к обучению, позволит снизить издержки, формирующиеся при принятии неоптимального решения о повышении сотрудников, последующие затраты на исправление ошибок, переобучение сотрудников, а также упущенную выгоду при отсутствии новых возможностей, которые могут быть потенциально найдены сотрудниками, повышенными в должности [1].

Кроме того, на примере конкретных сотрудников, было доказано, что, в 90 % случаев, исследуемые сотрудники, имеющие изначально высокие компетенции, проявляли низкий потенциал к обучению. Следует учесть, что данный вывод нельзя применять к руководителям высших должностных групп по причине невозможности увеличить предельную оценку компетенций и потенциала к их развитию.

Разбиение сотрудников на должностные группы, позволило определить ярко-выраженную закономерность, что самый низкий потенциал по базовым и командным компетенциям проявляли руководители служб.

В качестве дальнейших исследований можно выделить необходимость исследования следующих факторов:

- численное измерение потенциала к обучению на основе полученных статистических коэффициентов;
- создание возможности учета индивидуальных потребностей определенных должностных групп в конкретных компетенциях для учета при проведении мультикритериальной оценки;
- разработка комбинированных методов, позволяющих объединить аналитическую и статистическую составляющие оценки человеческих ресурсов.

Список литературы:

1. Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. Принятие решений на основе нечетких моделей. – 3-е изд. – Рига: Зинатне, 2012. – 186 с.

2. Кучкаров З.А. Теоретические основы и методы проектирования систем организационного управления сложными социально-экономическими структурами. – СПб.: СЗАГС, 2012. – 154 с.

3. Ahn J.J., Byun H.W., Oh K.J., Kim T.Y. Using ridge regression with genetic algorithm to enhance real estate appraisal forecasting // Expert Systems with Applications. – 2012. – P. 39-50.

4. Figueira J., Greco S., Ehrgott M. Multiple Criteria Decision Analysis: State of the Art Surveys. – New York: Springer, 2010. – P. 115-245.

5. Klishkov I. System of organization's business processes: evaluation of the effectiveness // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. – Vienna, 2014. – № 2. – P. 243-246.

Секция 4

МАРКЕТИНГ

ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ И ЕГО РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРА

© Жемухова А.Х.*

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

В статье рассматриваются современные методы продвижения товара покупателю. Делается вывод о директ-маркетинге, как наиболее эффективном маркетинговом инструменте продвижения товаров в условиях информационной экономики.

Ключевые слова: директ-маркетинг, стратегия, товар, потребители.

Директ-маркетинг (прямой маркетинг) – это любое мероприятие, направленное на получение отклика от потребителя: либо в виде прямого заказа на продукцию, либо в виде запроса на дальнейшую информацию, либо в виде обращения за продукцией непосредственно к поставщику.

Особенность прямого маркетинга состоит в персональном выделении перспективных покупателей для установления с ними непосредственного двустороннего общения, регулярного поддержания с этим покупателем индивидуальных связей [2].

На мировом рынке благодаря повсеместной компьютеризации стало возможным соединить в рекламной компании массовость с индивидуальным подходом к каждому потребителю. Некоторые фирмы полностью отказываются от традиционных форм рекламы и от продаж через магазины и торговую сеть, а распространяют свои товары через презентации или по заказам, разрабатывая специальную маркетинговую политику.

Директ-маркетинг более экономичен, чем обычная реклама в средствах массовой информации, так как он подразумевает создание прямых коммуникаций между продавцом и покупателем, т.е. исчезает необходимость платить многочисленным посредникам, как это происходит при запуске рекламных роликов в средствах массовой информации. При использовании методов директ-маркетинга, как правило, привлекается больший процент целевой аудитории, чем при использовании обыкновенной рекламы. Кроме того, директ-маркетинг благодаря своей политике индивидуального подхода к покупателям позволяет узнать реакцию покупателя на предложение продавца и при необходимости скорректировать предложение так, чтобы оно максимально устраивало обе стороны. Аналогично покупатель может без труда отследить все расходы и оценить их эффективность, чего невозможно добиться при использовании рекламы в средствах массовой информации [4].

* Магистрант кафедры Менеджмента и маркетинга.

Разновидностями прямого маркетинга являются:

- личная (персональная) продажа;
- интернет маркетинг;
- директ-мейл-маркетинг – способ рекламы товаров и услуг посредством прямой, непосредственной адресной рассылки по почте рекламных материалов конкретным потенциальным покупателям, заказчикам;
- телемаркетинг – вид маркетинга, основанный на использовании телефона для непосредственной продажи товара потребителям;
- телевизионный маркетинг – вид прямого маркетинга. Осуществляется через телевидение путем показа рекламы, прямого ответа (первые ответившие потребители имеют льготные условия покупки) или использования специальных телевизионных коммерческих каналов.

Рассмотрим более подробно директ-мейл-маркетинг или прямую почтовую рекламу.

Прямая почтовая реклама, или direct mail, представляет собой одну из форм рекламы, обеспечивающую самую высокую социально – экономическую и территориальную избирательность аудитории.

Прямая почтовая рассылка широко используется в качестве целенаправленной рекламной компании, захватывающей только желаемые сектора рынка, для осуществления следующих основных целей:

- 1) поиска новых клиентов и партнеров;
- 2) поддержание существующей клиентуры, создание ответственного потока запросов от потенциальных клиентов;
- 3) непосредственного контакта с клиентами и партнерами, которые находятся в других регионах или странах и малодоступны для других способов рекламы;
- 4) выхода в те сегменты, в которые не удастся проникнуть с помощью других средств, для расширения рыночного сектора и увеличения объема продаж;
- 5) повышение эффективности маркетинговых средств, а также в качестве дополнения к рекламной компании, направленной на охват различных целевых рынков.

В экономически развитых странах ППР является довольно распространенной формой проведения рекламных компаний, на которую рекламодатели тратят до 25 % рекламного бюджета. Растет популярность ППР и в России.

Среди достоинств ППР можно отметить:

- наивысший процент реакции со стороны ее получателей в пересчете на тысячу человек по сравнению с другими формами рекламы;
- практическое отсутствие посредников, прямая линия для выхода на потенциального покупателя;

- определенные преимущества дает личностный, вплоть до конфиденциального, характер общения с адресатами рассылки;
- индивидуальное обращение, принятое в системе ППР, как правило, не конкурирует с другими формами рекламы и дает значительный социально-психологический выигрыш;
- организация и проведение кампании с использованием ППР могут быть достаточно точно просчитаны в соответствии с маркетинговой стратегией и тактикой рекламодателя (сроки проведения, затраты, получение результатов);
- использование купонной системы (системы заказов-талонов) значительно упрощает расчеты эффективности.

Недостатки прямой почтовой рекламы:

- финансовые трудности проведения ППР для предприятий малого бизнеса;
- обилие посланий в почте адресата может раздражать и создавать эффект макулатурности;
- быстрые и постоянные изменения адресных координат потенциальных рекламополучателей [1].

Формирование банка почтовых адресов (рассылочного списка потенциальных потребителей и торговых партнеров) выступает как первый важнейший фактор эффективности всей рекламной компании.

Имеется несколько вариантов подхода к получению рассылочных списков: их можно сделать самостоятельно, получить в порядке какого-либо обмена, приобрести (купить) у специализированных информационных или рекламных агентств, приобрести через сеть статистических служб, у других организаций.

Подготовка текста рекламно-информационного письма осуществляется с учетом следующих основных рекомендаций. Текст по возможности должен быть кратким, не утомлять адресата. Идеальный вариант объема – одна страница. Реклама должна активно использовать все языковые и иные средства, а качество печати, размещение текста и иллюстраций должны быть привлекательными для адресата.

Наиболее популярными видами отправлений являются:

- рекламные, рекламно-информационные и рекомендательные письма;
- открытки;
- листовки;
- буклеты и проспекты;
- каталоги;
- журналы и книги;
- прайс-листы;
- визитные карточки;
- аудио-, видеокассеты, компьютерные дискеты и CD.

Важное значение имеют и вопросы упаковки рекламных посланий. При этом немалая роль отводится конвертам как основному виду упаковки корреспонденции для рассылки. Все усилия рекламодателя по составлению базы данных адресатов, по подготовке идеального текста послания могут оказаться тщетными, если письмо упаковано в плохой конверт и есть риск, что оно не будет открыто вообще. Конверт – это обложка, по которой можно понять как суть его содержимого, так и отношение отправителя к своему посланию. В большинстве случаев он является первым фактором влияния на мнение, которое сложится у потенциального клиента об обращении и о фирме-отправителе.

Таким образом, вся работа, связанная с конвертами, направлена на то, чтобы это было достойное средство упаковки, способное привлечь внимание и непременно быть вскрытым.

Одним из важнейших моментов в адресной почтовой рассылке является нанесение адреса на конверт. Адрес должен быть напечатан простым, легко читаемым текстом, без лишней, вводящей в замешательство информации.

Существует мнение, что, когда адрес написан от руки, шанс, что клиент вскроет конверт, равен почти 100 % [5].

Как уже отмечалось, самое главное – заставить получателя вскрыть конверт, что можно стимулировать различными разработанными способами:

- Конверт должен притягивать взгляд даже при поверхностном просмотре корреспонденции – следует использовать яркие цвета, интересную графику, необычную бумагу.
- Выбор цвета и графического решения должен соответствовать предлагаемому товару или услуге.
- Нужно помнить, что конверт – это агент по продажам, и он должен выглядеть солидно.
- Не стоит говорить слишком много в рекламной надписи на конверте, иначе получатель подумает, что ему понятно предложение и у него не будет стимула читать письмо.
- Не нужно обещать того, что нет в конверте, – можно потерять доверие адресата.

Завершающей стадией является упаковка материалов в конверты. Здесь важно соблюдать правильную последовательность вложений (если их несколько). Персонифицированные письма не должны перепутать своих адресатов. Большое значение имеет аккуратность.

Помимо писем, упакованных в обычные конверты, возможны и иные варианты посланий или упаковки рекламного послания, которые могут удорожать или удешевлять общую стоимость рассылки, в частности:

Почтовая открытка. Этот вариант дешевый, заметный, годится не только для поздравлений, но и в тех случаях, когда достаточно малого объема информации в послании.

Письмо без конверта (селф-мейлер). Идея заключается в объединении сразу нескольких преимуществ – возможность интересного дизайнерского решения, позволяющего вовлечь получателя в некую игру, и уменьшение стоимости за счет того, что конверт здесь не используется.

Заказные письма и бандероли. Заказное письмо обеспечивает гарантию доставки важной информации, но это требует дополнительных денежных средств. Бандероль поможет обеспечить доставку объемной рекламной продукции в виде каталогов и т.п.

Четкое и профессиональное составление информационного пакета – один из важнейших факторов успеха рекламной акции direct mail.

Список литературы:

1. Дункан Д. Прямой маркетинг: практическое пособие. – М.: Проспект, 2012. – 501 с.
2. Паничкина Г.Г., Мазилкина Е.И. Директ-маркетинг от А до Я. – М.: Альфа-Пресс, 2011 – 297 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебник. – М.: Вильямс, 2012. – 645 с.
4. Майдебура Е. Директ-маркетинг: инструменты и методы // Товар лицом. – 2013. – № 5.
5. Фегеле З. Директ-маркетинг. 99 практических советов, как найти потребителя. – М.: Интерэксперт, 2012. – 263 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 5

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА ПИЛОМАТЕРИАЛОВ НА ТЕРРИТОРИИ СИБИРСКОГО И ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ¹

© Колесникова А.В.*

Забайкальский государственный университет, г. Чита

Лесопромышленный комплекс Российской Федерации имеет экспортно-сырьевую направленность, которая особенно ярко выражена в приграничных с КНР регионах. С 2007 года Правительством Российской Федерации предпринят ряд мер на преодоление этой тенденции и развитию отечественной лесоперерабатывающей промышленности. В рамках данной статьи рассмотрены основные тенденции, отмечаемые в производстве и экспорте пиломатериалов. Особое внимание уделено анализу этих тенденций в приграничных регионах Сибири и Дальнего Востока.

Ключевые слова: заготовленная древесина, экспорт необработанных лесоматериалов, пиломатериалы.

По запасам древесины Россия занимает второе место в мире (83,0 млрд. куб. м) после Бразилии (126, 2 млрд. куб. м); далее следуют США (47 млрд. куб. м), Канада (33 млрд. куб. м) и Китай (15 млрд. куб. м), а по объемам заготавливаемой древесины Российская Федерация находится на 4 месте в мире (после США, Канады и Китая) [1].

После кризиса 2008 года объемы заготовки древесины на территории федеральных округов и в Российской Федерации в целом повышались достаточно высокими темпами до 2012 года; в 2012 году по сравнению с 2011 годом было отмечено снижение в объемах заготовки древесины, которое составило от 0,4 (Уральский федеральный округ) до 1,9 (Сибирский федеральный округ) млн. куб. м. Начиная с 2012 года, вновь отмечается рост объемов заготовки древесины.

Следует отметить, что Дальневосточный федеральный округ, который по запасам древесины занимает второе место после Сибирского федерального округа, по объему заготавливаемой древесины занимает только пятое место.

Динамика объемов заготовки древесины на территории основных лесозаготовительных субъектов Российской Федерации, Сибири и Дальнего Востока, в период 2009-2014 годы приведена на рис. 1.

¹ Работа выполнена при поддержке проекта РГНФ: № 13-02-00093 «Стимулы и антистимулы для повышения эффективности использования лесных ресурсов в условиях приграничного региона».

* Кандидат экономических наук.

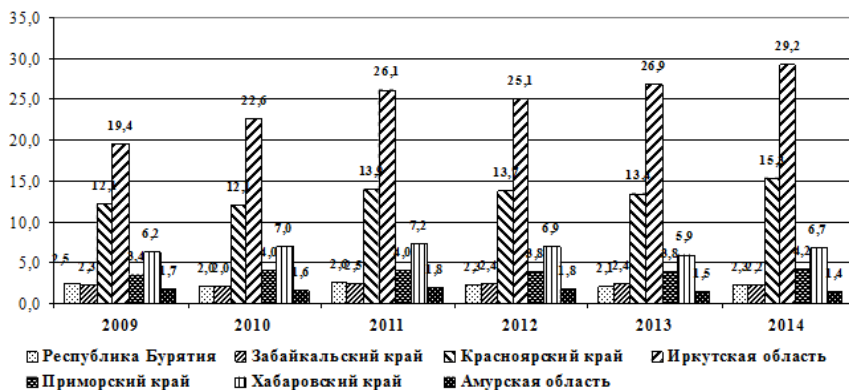


Рис. 1. Динамика объемов заготовки древесины на территории основных лесозаготовительных субъектов РФ в период 2009-2014 годы, млн. куб. м

В 2009 году в Сибирском федеральном округе из каждой тысячи куб. м заготовленной древесины на экспорт было поставлено 144,9 тонн древесины в виде необработанных лесоматериалов (справочно: в Российской Федерации этот показатель равнялся 99,9 тонн). При этом в регионах Сибирского федерального округа, граничащих с Китаем, на экспорт было поставлено в виде необработанных лесоматериалов от 169,8 (республика Бурятия) до 225,6 (Забайкальский край) тонн из каждой 1000 куб. м заготовленной древесины. В приграничных регионах Дальневосточного федерального округа экспортно-сырьевая направленность лесной отрасли была выражена еще ярче. В Приморском крае на экспорт в виде необработанных лесоматериалов было поставлено 334,9 тонн из каждой тысячи куб. м заготовленной древесины, в Амурской области 426,4, а в Хабаровском крае 675,4 т / 1000 куб. м.

Правительством Российской Федерации в последнее десятилетие принят ряд мер государственного регулирования, направленных на сокращение экспорта необработанных лесоматериалов [2], к которым относятся как запретительные (увеличение пошлин на экспорт необработанных лесоматериалов; регламентация порядка получения лицензии на экспорт лесоматериалов в рамках установленных тарифных квот, закрепленная постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2012 г. № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств – участников соглашений о Таможенном Союзе»), так и стимулирующие меры (постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2007 г. № 419 «Положение о подготовке и утверждении перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов»).

В 2014 году в Перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов было внесено в Сибирском федеральном округе 30 проектов (20 % общероссийского перечня). Округ является безоговорочным лидером по общему объему инвестиций – 259,5 млрд. рублей (41 %), а так же по общему объему предполагаемого в результате освоения этих инвестиций потребления сырья – 42,7 млн. куб. м. (39 %). Планировалось дополнительно произвести МДФ и OSB – почти 0,96 млн. куб. м (почти 95 % общероссийского дополнительного объема), целлюлозы 2,9 млн. тонн (49 %) и картона 0,7 млн. тонн (почти 41 %). Дальневосточный федеральный округ представлен в перечне более скромно 15 проектов (10 %), 42,3 млрд. рублей (7 %) и 10,3 млн. куб. м. (9 %).

Таблица 1

**Количественное распределение проектов на территориях
федеральных округов, внесенных в Перечень, по основным видам
продукции, произведенной из древесины**

	пиломатериалы	изделия для домо- строения, погонаж	фанера, шпон	ДСП	ОСБ, МДФ	ДВП,	щепы, пеллеты	целлюлоза	бумага	картон
Российская Федерация	88	65	23	11	12	2	63	9	10	6
Сибирский ФО	19	7	4	3	4	0	12	3	2	3
Дальневосточный ФО	13	5	4	1	2	0	6	0	0	0

Источник: Минпромторг России (по состоянию на 1 марта 2014 года).

Как видно из табл. 1, в настоящее время основные реализующиеся приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов направлены на создание предприятий по производству продукции «среднего» передела: пиломатериалов и изделий для домостроения.

В результате предпринятых Правительством Российской Федерации мер в лесопромышленном комплексе произошли некоторые положительные сдвиги.

За пять последних лет, по данным Росстата, объемы производства пиломатериалов выросли в Сибирском федеральном округе на 32 % (с 6375,9 тыс. куб. м в 2009 году до 8407,0 тыс. куб. м в 2014 году), а в Дальневосточном федеральном округе на 39 % (с 1252,0 тыс. куб. м в 2009 году до 1737,9 тыс. куб. м в 2014 году).

Из данных, приведенных в табл. 2, видно, что в большинстве субъектов РФ Сибири и Дальнего Востока производство пиломатериалов в рассматриваемый период времени имеет тенденцию роста. Исключение составляет

Амурская область. В Забайкальском и Красноярском краях, а так же в республике Бурятия объем производства пиломатериалов в 2014 году (по данным Росстата) близок к уровню 2009 года.

Таблица 2

**Динамика объемов производства пиломатериалов
в приграничных регионах Сибирского и Дальневосточного
федеральных округов, в 1000 куб. метров**

Наименование федерального округа, региона	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2009, %
Российская Федерация	18993,3	19237,5	21135,0	21212,0	21747,8	21453,3	113,0 %
Сибирский федеральный округ	6375,9	6643,7	7089,2	7338,8	8568,2	8407,0	131,9 %
Республика Бурятия	218,6	251,6	244,4	251,9	175,5	206,6	94,5 %
Забайкальский край	123,8	132,9	137,6	135,2	184,1	128,1	103,4 %
Красноярский край	2206,4	2071,3	2206,1	2273,3	2282,1	2242,7	101,6 %
Иркутская область	2095,4	2172,3	2235,5	2626,5	3997,2	3881,8	185,3 %
Дальневосточный федеральный округ	1252,0	1321,6	1794,9	1916,2	1740,7	1737,9	138,8 %
Приморский край	340,2	337,4	475,4	467,3	405,9	418,1	122,9 %
Хабаровский край	492,8	603,6	872,2	993,2	923,7	924,8	187,7 %
Амурская область	128,8	92,9	128,7	122,7	98,2	65,8	51,1 %

Источник: Рослесхоз; Росстат.

Таблица 3

**Динамика удельных объемов экспорта пиломатериалов
из приграничных регионов Сибирского и Дальневосточного
федеральных округов, в тоннах на каждую 1000 куб. м
заготовленной древесины**

Наименование федерального округа, региона	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2009, %
Российская Федерация	57,0	57,1	58,4	58,4	62,6	63,8	111,9 %
Сибирский федеральный округ	107,6	108,7	111,2	115,8	130,6	131,6	122,3 %
Республика Бурятия	167,9	228,8	216,9	190,8	242,4	253,5	151,0 %
Забайкальский край	152,1	164,0	134,9	125,4	105,6	136,6	89,8 %
Красноярский край	85,8	83,2	85,1	95,3	114,8	101,8	118,6 %
Иркутская область	114,8	122,0	137,3	152,3	163,8	164,0	142,8 %
Дальневосточный федеральный округ	37,7	61,2	83,3	81,9	83,9	73,8	195,6 %
Приморский край	53,2	99,2	136,1	130,4	126,4	108,7	204,3 %
Хабаровский край	38,0	62,9	92,7	90,8	100,0	87,7	230,7 %
Амурская область	37,2	43,5	39,2	38,5	45,6	23,8	64,1 %

Источник данных: Рослесхоз; ФТС; расчеты автора.

При этом объем экспорта пиломатериалов, по данным ФТС, вырос в Сибирском округе на 58,8 % (с 5073,7 тыс. т в 2009 году до 8058,1 тыс. т в 2014 году), а в Дальневосточном округе на 119,5 % (с 5073,7 тыс. т в 2009 году до 1131,2 тыс. т в 2014 году). Таким образом, в 2014 году с каждой 1000 м³ заготовленной древесины поставлено на экспорт в Сибирском округе 131,6 т, а

в Дальневосточном 73,8 т пиломатериалов. В табл. 3 представлены данные по динамике объемов экспорта пиломатериалов в тоннах на каждую тысячу кубических метров заготовленной в регионах древесины.

Данные табл. 3 показывают, что, как в России в целом, так и в большинстве регионах Сибири и Дальнего Востока в последнее время наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли заготовленной древесины, поставляемой на экспорт в виде пиломатериалов. При этом темпы роста данного показателя в Дальневосточном округе гораздо выше не только среднероссийских значений, но и темпов Сибирского округа.

Таким образом, можно сделать вывод, что принятые Правительством Российской Федерации меры по снижению объемов вывоза за рубеж необработанной древесины в приграничных регионах Сибири и Дальнего Востока дали определенный результат. Однако добиться коренного перелома удалось только в Забайкальском крае и в какой-то мере в Амурской области. При снижении объемов заготовки древесины в Забайкальском крае в 2014 году на 3 % к уровню 2009 года доля поставок на экспорт древесины с малой добавленной стоимостью уменьшилась на 61 %. По мнению автора, одной из главных причин, позволивших добиться такого результата, является эффективная работа органов власти по противодействию незаконной заготовки древесины.

Список литературы:

1. Ежегодный доклад о состоянии и использовании лесов в Российской Федерации. Леса и лесные ресурсы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru/docs/other/77/1.pdf>.
2. Колесникова А.В. Анализ эффективности экспортно-тарифной политики в лесном секторе России в среднесрочном периоде // Экономика природопользования. – 2013. – № 5. – С. 106-118.

КАНАДСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

© Корчак Е.А.*

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина
Кольского научного центра Российской академии наук, г. Апатиты

Основные черты устойчивого развития Дальнего Севера Канады – это социальная направленность государственного управления его раз-

* Старший научный сотрудник, кандидат экономических наук, доцент.

витием и социальная ориентация процесса освоения природных ресурсов, имеющие конечной целью повышение материального благосостояния северных местных сообществ за счет эффективного государственного управления трудовым потенциалом северных территорий.

Ключевые слова: Канада, Юкон, Нунавут, северо-западные территории, трудовой потенциал, государственное управление.

Канада – одна из первых стран, проявивших интерес к территориям Арктики. В состав Дальнего Севера Канады входят занимающие 40 % территории страны провинции Юкон и Северо-Западные территории, а также арктическая территория Нунавут, на которых проживает 0,3 % населения Канады. Основные характеристики населения таких территорий – преимущественное проживание коренного населения, более молодая возрастная структура населения, низкий уровень ожидаемой продолжительности жизни и высокий уровень безработицы. В провинции Юкон (около 22 % населения – индейцы) основная отрасль экономики – туризм, также ведется добыча золота и свинцово-цинковых руд; в Северо-Западных территориях (подавляющее большинство населения – эскимосы-инуиты, основу трудового потенциала составляют вахтовики из других провинций страны) ведется разработка месторождений рудного золота, полиметаллических свинцово-цинковых руд, алмазных месторождений; в Нунавуте (85 % населения – инуиты) основные отрасли экономики – традиционные национальные промыслы и туризм [1].

Среди основных особенностей освоения северных территорий Канады, начатого в 70-е гг. прошлого века [2], – экономическое стимулирование частного капитала посредством освобождения создающих в северных регионах производственных мощностей предприятий от подоходного налога, сокращением налога на имущество, освобождением от арендной платы за разработку недр [3]. Особое значение в процессе освоения северных территорий страны было уделено развитию северных городов – центров экономической активности, инвестиции в промышленную и социально-бытовую инфраструктуру которых составляли до 75 % от общих вложений в освоение соответствующего территории месторождения [3].

Сегодня Дальний Север Канады – это федеральная территория, управляемая федеральным правительством через Министерство по делам коренного населения и развитию северных территорий (Aboriginal Affairs and Northern Development Canada). Поддержка устойчивого развития северных регионов страны осуществляется Канадским агентством экономического развития северных территорий Канады (Canadian Northern Economic Development Agency) за счет средств федерального бюджета и бюджетов северных провинций при согласовании федерального и региональных провинций с упором на государственно-частное партнерство (с привлечением бизнеса для стимулирования деловой активности местных компаний и создания ра-

бочих мест) [4]. Одна из доходных статей территориальных бюджетов северных провинций – Territorial Formula Financing – гранты, обеспечивающие предоставление соответствующих государственных услуг (удовлетворение спроса на образовательные программы и услуги, финансирование основных образовательных программ, предоставление услуг здравоохранения, обеспечение социальных потребностей и поддержание социально приемлемого уровня жизни коренных народов, развитие инфраструктуры общин и т.п. [5]).

Основной фактор формирования и использования трудового потенциала на Дальнем Севере Канады – система стимулирования привлечения квалифицированной рабочей силы (за счет организации вахтового метода работ или повышения квалификации местных жителей) на определенный срок [1]. Так, одной из функций государственной социальной политики Канады на локальных рынках труда Дальнего Севера является организация профессионального обучения коренного населения с возможным привлечением работодателей [1], а миграционная политика в рамках формирования трудового потенциала Дальнего Севера Канады ориентирована на минимизацию экономических издержек за счет ограничения кадровых и социальных расходов [6].

Государственное управление трудовым потенциалом Дальнего Севера Канады осуществляется в рамках государственной северной стратегии «Our North, Our Heritage, Our Future: Canada's Northern Strategy» (2009 г.), которая сосредоточена на четырех приоритетных областях – осуществление арктического суверенитета, содействие социально-экономическому развитию северных территорий, защита окружающей среды, совершенствование «северного» самоуправления [7].

В соответствии с государственной северной стратегией Канады система государственного управления трудовым потенциалом северных территорий страны, осуществляемая на основе таких программных документов, как Isolated Posts and Government Housing Directive (2007 г.), Nutrition North Canada Program (2009 г.), Aboriginal Skills and Employment Training Strategy (2012 г.), Northern Adult Basic Education Program (2011 г.), Canada's Economic Action Plan, включает следующие направления:

- предоставление дополнительных преференций работающим гражданам, в т.ч. возмещение дополнительных затрат, связанных с работой в дискомфортных условиях Севера, предоставление безопасного и доступного жилья, содействие в трудоустройстве коренному населению, обеспечение доступа к производственному обучению и повышению квалификации и получению среднего профессионального образования, развитие малого предпринимательства. Например, в целях привлечения персонала в удаленные (изолированные) населенные пункты на территории Дальнего Севера Канады действует система надбавок к заработной плате, дифференцированных в зависимости от семейной нагрузки (с детьми или без), а также по-

собий и льгот: повышенная почасовая ставка оплаты труда; возмещение расходов на проезд к месту проведения отпуска (или к месту лечения) и обратно; возмещение связанных с медицинским или стоматологическим лечением расходов; возмещение расходов, связанных с переездом на работу в удаленные поселения и провозом багажа; возмещение расходов, связанных с переездом в другую местность в связи с окончанием трудовой деятельности; возмещение транспортных расходов по перевозке умершего работника или члена его семьи для погребения в место постоянного жительства. Надбавки за работу в изолированных пунктах выплачиваются работникам государственных предприятий, работникам связанных с обслуживанием населения производствах (в данном случае государство возмещает такие расходы в виде прямых выплат или налоговых льгот), офицерам и членам экипажей судов. Частные компании также осуществляют дифференцированный подход к различным категориям работников [1];

- улучшение территориальной доступности северных поселений, в т.ч. развитие транспортной и социальной инфраструктуры (развитие сети розничной торговли, развитие дорожных сетей и общинных и культурных центров, модернизация коммунальной инфраструктуры, совершенствование территориальной системы здравоохранения по принципу приближенности к месту проживания) и информационное обеспечение (например, развитие высокоскоростного Интернета в Нунавуте в целях проведения видеоконференций между общинами и для облегчения общения лиц с нарушениями слуха, обеспечение доступа к услугам мобильного Интернета в Северо-Западных территориях, ускорение внедрения информационных и коммуникационных технологий). Так, в целях обеспечения северян скоропортящимися продуктами (свежие, замороженные, охлажденные или имеющие срок годности не более 1 года) на Дальнем Севере Канады реализуется Nutrition North Canada Program, основной задачей которой является субсидирование розничной торговли и поставщиков (воздушным транспортом) таких продуктов. Более высокий уровень субсидирования касается наиболее питательных скоропортящихся продуктов (свежих фруктов, замороженных овощей, хлеба, мяса, молока и яиц, морепродуктов, сока в емкостях не более 250 мл и т.д.), нижний уровень субсидирования относится к таким продуктам, как мука, сухари, мороженое и полуфабрикаты (пицца, лазанья) и т.п.

Северные муниципалитеты Канады также принимают участие в реализации политики по формированию и использованию трудового потенциала посредством участия в реализации провинциально-муниципальных про-

грамм и осуществлении собственного программно-целевого управления развитием местных сообществ. Помимо этого, в Канаде действуют корпорации экономического развития, созданные вне муниципальных властей на принципах частно-общественного партнерства, реализующие функцию разработки целевых программ развития местных сообществ, предусматривающих повышение качества жизни населения.

Один из основных аспектов устойчивого территориального социально-экономического развития Дальнего Севера Канады – согласование интересов добывающих компаний, региональных властей и местных сообществ в получении конкретных экономических выгод (в виде обеспечения занятости местного населения и повышения его профессиональной квалификации). Так, немаловажную роль в формировании и развитии трудового потенциала северных территорий Канады играет институт социального лицензирования в горнодобывающей деятельности, реализующийся посредством реализации с привлечением местного населения природно-ресурсного потенциала северных территорий на основе устойчивого развития за счет социального лицензирования горных проектов. Один из примеров социального лицензирования деятельности горнодобывающих предприятий северных территорий Канады – социально-экономические соглашения горных предприятий («Ekati Diamond Mine», «Diavik Diamond Mine», «Prairie Creek Mine» и «Meadowbank Gold Mine») и территориальных правительств Нунавута и Северо-Западных территорий, цель которых состоит в обеспечении эффективного взаимодействия между горнодобывающим предприятием, населением, общинами коренных народов и территориальным правительством в процессе осуществления горнодобывающей деятельности. Среди основных принципов такого взаимодействия – общее видение социально-экономического развития, диверсификация экономики и максимизация трудового потенциала местных сообществ.

Список литературы:

1. Черкасов А.И. Канадский Север: хозяйство и люди (к вопросу об отношениях между Канадой и Россией в области освоения Арктики и Севера) [Электронный ресурс] / Аркадий Иванович Черкасов // Образы мира [Официальный сайт]. – Режим доступа: http://www.niworld.ru/franamer/st_file/canad_sever.htm (дата обращения: 22.07.2015).
2. Максимова Д.Д. Север как неотъемлемая часть Канадской идентичности [Электронный ресурс] / Д.Д. Максимова // Таймырский краеведческий музей [Официальный сайт]. – Режим доступа: <http://taimyr-museum.ru/engine/print.php?newsid=45> (дата обращения: 22.07.2015).
3. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики: учебник / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с. – ISBN 5-8016-0032-9. – Библиогр.: с. 605-612.

4. Государственная политика по развитию Канадских провинций [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации [Официальный сайт]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/files/images/Canada/State_support_of_the_regions.pdf (дата обращения: 20.08.2015).

5. Territorial Formula Financing [Электронный ресурс] // Department of Finance Canada: official site. – Режим доступа: <http://www.fin.gc.ca/fedprov/tff-eng.asp> (дата обращения: 22.07.2015).

6. Петров А.Н. Геопопуляционные процессы на Российском и Канадском Севере в 90-е годы XX века [Электронный ресурс]: дисс. ... канд. географ. наук: 25.00.24 / Андрей Николаевич Петров. – Санкт-Петербург, 2006 // Электронная библиотека диссертаций [Официальный сайт]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/geopopulyatsionnye-protsessy-na-rossiiskom-i-kanadskom-severe-v-90-e-gody-xx-veka> (дата обращения: 21.07.2015).

7. Canada's Northern Strategy: Our North, Our Heritage, Our Future [Электронный ресурс] // Canada's Northern Strategy: official site. – Режим доступа: www.northernstrategy.gc.ca/cns/cns-eng.asp (дата обращения: 22.07.2015).

8. Рисин И.Е. Зарубежный опыт программно-целевого управления развитием местных сообществ [Электронный ресурс] / И.Е. Рисин, О.Ф. Шахов // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [Официальный сайт]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=10&page=13> (дата обращения: 24.07.2015).

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the top edge showing a slight curve and the bottom edge showing a small loop.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

© Бадоев С.Х.*

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ

В статье рассматриваются демографические проблемы Северо-Кавказского федерального округа, направления их решения с учетом культурных и экономических особенностей регионов.

Ключевые слова: экономически активное население, «островки» демографического благополучия, демографическая ситуация, занятость населения, миграция.

Одним из направлений современной региональной политики РФ является реализация демографического потенциала регионов. Показательным в этом отношении является демографическая ситуация и механизмы его регулирования в субъектах Северо-Кавказского Федерального округа (СКФО). Особенностью современной демографической ситуации округа является его определение как островка демографического благополучия.

Территория Северо-Кавказского федерального округа по показателям динамики численности населения общего, миграционного и естественного прироста разделилась на две неравные по числу субъектов зоны.

Первая – «островки» демографического благополучия, для которой характерно в основном увеличение численности населения, а также положительный показатель общего прироста населения. В нее в настоящее время входит четыре субъекта Федерации: Дагестан (100,5 %), Ингушетия (102,8 %) и Чеченская Республика (101,8 %), Кабардино-Балкарская Республика (100 %), Ставропольский край (100,1 %) [1].

Вторая зона – «депрессивные» в демографическом отношении регионы, где набирает силу тенденция сокращения численности населения и показатель общего прироста населения отрицательный. В нее входит: Карачаево-Черкесия (99,4 %), Республика Северная Осетия-Алания (99,3 %) [1].

Демографическая ситуация в республиках СКФО характеризуется следующими показателями:

- высоким уровнем продолжительности жизни. Средняя продолжительность жизни за 2011 год в СКФО составила 67,2 лет для мужчин и 76,7 для женщин (средний уровень же по России за 2011 год составил 58,7 лет, для мужчин и 71,8 для женщин) [2];

* Старший преподаватель кафедры Международных экономических отношений.

- высоким уровнем естественного прироста в расчете на 1000 населения. Этот показатель в 2012 году равнялся 9,1 (в среднем по Российской Федерации 0,0). Данный показатель определяется как разница между количеством родившихся и количеством умерших за определенный период времени.

По основным показателям репродуктивного поведения населения регионы Северо-Кавказского федерального округа можно подразделить на три группы, отличающиеся показателями родившихся в расчете на 1000 населения [1].

Первая группа – регионы с низким показателем родившихся в расчете на 1000 населения – Ставропольский край (0,6) и Карачаево-Черкесская Республика (3,9).

Вторая группа – регионы со средним показателем родившихся в расчете на 1000 населения – Кабардино-Балкарская Республика (7,0), Республика Северная Осетия (4,7).

Третья группа – регионы с высоким показателем родившихся в расчете на 1000 населения – Дагестан (13,4), Чечня (20,7), Ингушетия (17,7). Одной из особенностей этих регионов является особое отношение к браку, в т.ч. разрешение на многоженство в мусульманских регионах округа.

Женщины в разных районах Северо-Кавказского округа по-разному смотрят на возможность родить ребенка находясь в незарегистрированном браке. Для женщин многих кавказских народов (Дагестан, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия) брак должен быть обязательно оформлен, хотя «оформление» брака и «регистрация» брака зачастую не равнозначные в их представлении понятия. Так, статистические данные свидетельствуют, что в общем числе родившихся доля детей, рожденных женщинами, не состоящими в зарегистрированном браке, в стране и в некоторых регионах Северо-Кавказского округа (Северная Осетия, Ставропольский край) растет.

Однако даже на фоне достаточно благоприятной демографической ситуации налицо признаки ее возможного ухудшения. Следует выделить факторы, которые могут подорвать статус островка демографического благополучия округа. К таковым можно отнести:

- ряд выраженных негативных социальных тенденций, проявления этнополитического и религиозного экстремизма, с высоким конфликтным потенциалом. Выделяют внешние факторы, дестабилизирующими этнополитическую и межконфессиональную ситуацию в СКФО (импорт радикальных форм ислама на территорию указанного федерального округа, активность международной террористической сети и т.д.) и внутренние факторы (широкое распространение коррупции, популяризация экстремистской идеологии в силу высокого уровня безработицы и социальной не обустроенности населения);

- низкая занятость населения. В 2012 году общее количество безработных граждан в СКФО составило 587 тыс. чел. (в среднем по Российской Федерации – 5,5 %), что на 51 тыс. чел меньше чем 2011 году. Наиболее высокий уровень безработицы отмечается в Республике Ингушетия – 47,7 процента, Чеченской Республике – 29,8 процента и Республике Дагестан – 11,7 процента. Более половины безработных составляет молодежь [1];
- низкий уровень жизни. Основной социальной проблемой, присущей всем субъектам Российской Федерации, входящим в СКФО в равной степени, является низкий уровень обеспеченности жильем. Наиболее благоприятная ситуация наблюдается в Республике Северная Осетия – Алания, где в 2011 году обеспеченность жильем составляла 26,1 кв. метра на человека (по Российской Федерации – 22 кв. метра на человека) [1];
- низкий уровень здравоохранения. Во всех субъектах СКФО отмечается нехватка больниц и поликлинических учреждений, а также врачей и среднего медицинского персонала. Ситуация продолжает ухудшаться в связи с оттоком молодых специалистов в другие регионы Российской Федерации. В 2012 году значение этого показателя составило 41,7 человек на 10 тыс. населения (по РФ – 49,1 человека на 10 тыс. населения). Обеспеченность средним медицинским персоналом в указанном федеральном округе также ниже, чем в среднем по России.

По этой же причине, на наш взгляд, в СКФО высокий уровень младенческой смертности в возрасте до 1 года – 14,6 человек на 1000 родившихся (средний показатель по РФ – 8,6 человек на 1000 родившихся). Высокий уровень младенческой смертности характерен для большинства регионов СКФО – Республика Дагестан – 15,2; Ингушетия – 12,2; Чечня – 21,9; Ставропольский край – 11,1.

Установлено, что частые роды отрицательно сказываются как на репродуктивном здоровье матери, так и здоровье ребенка. Обычно дети, родившиеся у матери по порядку третьими, четвертыми и пр., умирают гораздо чаще, чем первенцы и вторые дети. От состояния здоровья женщины во многом зависит уровень летальности среди младенцев на первой неделе жизни и частота смертельных случаев от врожденных аномалий. Одна из причин, на наш взгляд, состоит в том, что на территории представленных субъектов преобладает сельская местность, в т.ч. горные села и аулы, в которых отсутствуют должного уровня оснащенные медицинские учреждения.

- относительный низкий уровень образования. Общий образовательный уровень экономически активного населения в СКФО несколько ниже средних показателей по Российской Федерации. Так, занятое население, имеющее высшее образование, составляет 26,2 процента

общей численности населения (по Российской Федерации – 27,1 процента), среднее профессиональное – 22,2 процента общей численности населения (по Российской Федерации – 26,7 процента) [1];

- миграция. В 2012 году в целом по СКФО миграционная убыль составила 232168 тыс. человек, в том числе в Республике Дагестан – 63 373 тыс. человек, Ставропольском крае – 85 495 тыс. человек, Чеченской Республике – 22 079 тыс. человек, РСО – Алания – 18 960 тыс. чел. Основной причиной оттока населения, на наш взгляд, является низкий уровень экономического развития регионов, высокая безработица, а также повышение уровня социальной напряжённости в регионах.

В связи с вышеизложенным, одним из направлений государственной поддержки рождаемости может быть не только материнский капитал, стимулирующий только факт рождаемости, но и использование практики ряда мусульманских государств (Кувейт, ОАЭ и т.д.) оплаты материнского труда по воспитанию детей. Также необходимо обратить внимание на миграционную убыль в регионах СКФО, которая приближается к критическим показателям. Наконец, стабилизация политической обстановки в регионе, создание условий для динамичного жилищного строительства путем разработки специальных кредитных механизмов для населения, стимулирование экономической активности населения будут способствовать минимизации уровня напряженности межнациональных конфликтов в регионе.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Институт демографических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.demographia.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end, and the bottom side also has a circular end.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК

© Грачев Д.В.*

Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал)
Национального исследовательского технологического института «МИСиС»,
г. Старый Оскол

Раскрыты причины, оказавшие негативное влияние на сельскохозяйственное производство и как следствие на кадровое обеспечение. Освещены проблемы, связанные с социальной сферой и социально-трудовыми отношениями в сельскохозяйственном производстве. Сформулированы основные цели и задачи социально-экономического развития села, а также пути регулирования социально-трудовых отношений в АПК.

Ключевые слова: кадры, кадровое обеспечение, профессионализация кадров, социально-экономическое развитие, социально-трудовые отношения.

Рынок труда в АПК как сложная социально-экономическая система, с одной стороны, является подсистемой рынка труда в целом, а с другой – подсистемой отраслей региональной экономики.

В настоящее время отрицательное воздействие на решение проблемы кадрового обеспечения АПК, а также на возобновление эффективной системы работы с кадрами оказывают существующее неблагоприятное социально-экономическое положение большинства агропромышленных организаций, социальное положение и нравственное состояние людей, работающих на агропромышленных предприятиях. Привлекательность сельских специальностей и имидж сельского работника в настоящее время остается крайне низким [2].

Основная причина данных негативных тенденций состоит в том, что сельскохозяйственные организации не имеют возможности предложить молодым специалистам хорошие условия труда и достойный заработок, социальные гарантии и быстрый карьерный рост. Это все делает невозможным профессионализацию кадров агропромышленного комплекса, которая подразумевает приобретение профессии, востребованной в аграрном секторе и уважаемой в обществе, трудоустройство по выбранной специальности, совершенствование профессионального мастерства, соответствующее материальное стимулирование и социальную защищенность [1].

Социально-профессиональная незащищенность работников, низкая мотивация не способствует ни росту квалификации, ни подготовке кадров, ни самообразованию. Наиболее эффективные направления совершенствования профессионализации кадров представлены нами в виде схемы на рис. 1.

* Аспирант.



Рис. 1. Предлагаемые направления совершенствования профессионализации кадров

На решение первой задачи должны быть направлены программы социального развития села и устойчивого развития сельских территорий. Для решения второй задачи очень важно создание благоприятного регулирования оплаты труда в агропромышленном комплексе со стороны региона является во многом наиболее важным аспектом управления рынком рабочей силы, так как оплата труда практически единственный стимулятор повышения эффективности сельскохозяйственного труда.

Реализация третьего направления возможна путем государственной программы кредитования абитуриентов. Однако этих мер недостаточно.

Необходима разработка стратегии социально-экономического развития, в основу которой должен быть положен новый подход к АПК, рассматривающий его не только как агропроизводственную сферу, но и как социально-территориальную подсистему, выполняющую широкий спектр народно-хозяйственных функций.

Сельскохозяйственная отрасль в Белгородской области является определяющей, и именно от уровня развития сельского хозяйства зависит наличие рабочих мест, а соответственно уровень занятости и уровень социально-го благосостояния населения.

Так, кризисные явления 2008-2009 гг. в экономике привели к снижению объемов производства, что повлекло за собой сокращение занятых при одновременном росте количества безработных. Несмотря на уровень безработицы, численность незанятых с 2002 г. стабильно сокращалась, но уже к концу 2008 г. их число увеличилось на 3,3 тыс. чел. В 2010 г. наблюдался самый

высокий уровень численности безработных – 40,6 тыс. чел. К 2014 г. уровень регистрируемых безработных значительно сократился.

Темпы роста российской экономики снижаются с прошлого года, в этом, по прогнозу Минэкономразвития, ВВП вырастет не более чем на 0,5 %. Но общая безработица остается на исторически низком уровне.

Сегодня формирование на рынке труда в АПК надежной системы социальной защиты населения в целях обеспечения государственных гарантий поддержки безработных – одна из ключевых и наиболее острых проблем устойчивого развития региональных территорий.

Однако, в силу того, что реальное высвобождение работников из сельского хозяйства и других отраслей сельской экономики в результате рыночной трансформации занятости неизбежно, равно как и осложнение поиска работы для вступающих впервые на рынок труда, проблема социальной защиты сельских работников становится особенно актуальной. Социальные последствия экономических преобразований в аграрном секторе и сложившиеся негативные тенденции на рынке труда в АПК требуют коренного улучшения функционирования данной системы, в частности на региональном уровне.

Основными целями регионального социально-экономического развития АПК, по нашему мнению, должны быть:

- создание благоприятных социально-экономических условий для выполнения производственной и других общенациональных функций;
- рост эффективности агропромышленного производства;
- повышение занятости, уровня и качества жизни работников АПК;
- рационализация использования природных ресурсов и сохранение природной среды.

В рамках достижения поставленных целей развития АПК необходимо решить следующие задачи:

1. Улучшение демографической ситуации на селе, включая создание условий для активизации закрепления молодежи в сельской местности.
2. Развитие социальной и инженерной инфраструктуры путем увеличения на эти цели государственной поддержки и утверждения государственных стандартов обеспечения сельского работника общественными услугами.
3. Проведение политики сельского расселения, направленной на сохранение существующей сельской поселенческой сети и формирование опорных населенных пунктов, выполняющих межселенные функции по социально-культурному и торгово-бытовому обслуживанию сельского населения.
4. Улучшение доступа к земле и другим природным ресурсам.

Реализация данных задач должна осуществляться на основе использования сравнительных преимуществ сельских территорий, выявления и под-

держки приоритетных направлений их развития с учетом региональных особенностей формирования и использования человеческого капитала.

Сочетая методы государственного регулирования и рыночной самонастройки, финансирование развития следует осуществлять по многоканальному принципу: за счет федерального, регионального и местных бюджетов, внебюджетных фондов, средств юридических и физических лиц, привлекаемых для реализации социальных программ.

В свете реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012-2025 гг. особую актуальность приобретает проблема регулирования социально-трудовых отношений в сельскохозяйственном производстве [3].

Это обусловлено тем, что: во-первых, социально-трудовые отношения выступают важнейшим элементом экономической системы сельского хозяйства. Они в первую очередь принимают все изменения, происходящие в системе собственности, в развитии производительных сил, информационно-коммуникационных технологиях и других тенденциях, связанных с научно-техническим прогрессом, а также в формах управления агропромышленным комплексом. Во-вторых, именно уровень развития социально-трудовых отношений обеспечивает стабильность и эффективность работы кадров управления и специалистов, позволяет решать проблему заполнения вакантных мест, создания современных рабочих мест, оснащение их оборудованием, соблюдение предусмотренных нормативными актами, норм и правил, достойного вознаграждения.

На рис. 2 нами предложена система социально трудовых отношений АПК.

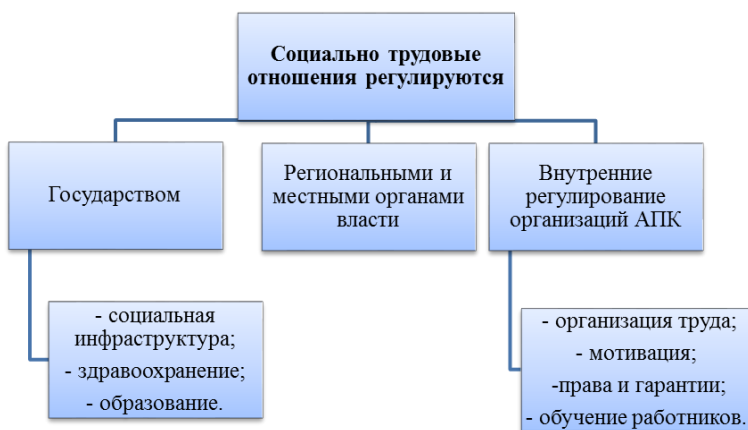


Рис. 2. Система социально трудовых отношений АПК

Проведенные нами исследования показали, что регулирование социально-трудовых отношений в агропромышленном комплексе должно осуществляться путем целенаправленного воздействия различных субъектов, осуществляющих регулятивные функции. В качестве субъектов регулирования должны выступать: государство в лице различных институтов, региональные и местные органы власти, вышестоящие руководители учреждений и организаций на каждом из обозначенных уровней. Многие проблемы социально-трудовых отношений в сельскохозяйственном производстве объясняются недостатками существующего механизма их обслуживающего. Социально-трудовые отношения в сельском хозяйстве, как и в любой другой сфере, всегда находятся под воздействием огромного количества факторов, и в определенные периоды времени в системе социально-трудовых отношений возникают явления, требующие регулирующего воздействия.

Необходимость регулирования социально-трудовых отношений в сельскохозяйственном производстве, обусловлена масштабом важности сельского хозяйства, как сферы, деятельность которой направлена на сохранение, улучшение и восстановление трудоспособности работающих на селе.

В период трудовой деятельности каждый работник настроен на реализацию своих конкурентных преимуществ и получение достойных доходов, поэтому важнейшими предметами регулирования социально-трудовых отношений выступают занятость, условия труда, уровень заработной платы, формы материального стимулирования.

Таким образом, в настоящее время процесс регулирования социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве должен быть адаптирован к тем качественным изменениям, которые происходят в новых условиях хозяйствования. В противном случае будут накапливаться противоречия, которые негативно отразятся на эффективности сельскохозяйственного производства, как на уровне отдельного района, так и на уровне всей экономики региона.

Список литературы:

1. Долгушкин Н.К. Кадровое обеспечение устойчивого развития сельских территорий // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 2012. – № 11. – С. 19-21.
2. Акимов А.К., Волгин Н.А. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы. – М.: Молодая гвардия, 2006. – 835 с.
3. Об утверждении областной целевой программы «Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года». Постановление Правительства Белгородской области от 24 декабря 2012 года № 590-пп, от 03 июня 2013 года № 206-пп.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЫНОК ТРУДА

© **Лукиянчина Е.В.**^{*}

Сургутский государственный педагогический университет, г. Сургут

Целью данного исследования является расширение знаний о макроэкономических факторах, влияющих на рынок труда. В статье проанализированы теоретические подходы к исследованию факторов, влияющих на рынок труда, а также выделена классификация макроэкономических факторов по характеру влияния на спрос и предложение рабочей силы, исходя из взглядов представителей классической политической экономии.

Ключевые слова: классическая политическая экономия, рынок труда, факторы, влияющие на рынок труда.

В каждой стране имеется собственный набор факторов, которые воздействуют на рынок труда. Мы выделили макроэкономические, мезоэкономические и микроэкономические факторы, которые оказывают влияние на рынок труда [1, с. 30-57; 3, с. 53; 4, с. 58; 5, с. 262].

На макроэкономическом уровне действуют следующие факторы (табл. 1).

Таблица 1

Макроэкономические факторы, влияющие на рынок труда

Вид макроэкономического фактора	Пример (характеристика)
Демографические факторы	Уровень рождаемости и смертности населения в целом, естественный прирост, миграционные процессы, гендерно-возрастная структура населения, режим воспроизводства, соотношение городского и сельского населения и др.
Экономические факторы	Изменение структуры экономики, инфляционные процессы, ценовая политика, формирование потребительского рынка, уровень инвестиционной активности, внешнеэкономическая деятельность и др.
Социальные факторы	Уровень доходов населения, включая трудовые доходы, уровень социального обеспечения и социальной защиты населения, развитие социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство), функционирование системы социального партнерства
Организационно-технические факторы	Степень развития материально-технической базы производства, уровень организации труда, производства и управления, организация работы государственной службы занятости и негосударственных служб по трудоустройству, подготовке населения и т.п.
Национально-этнические факторы	Распределение населения по национальному признаку, соотношение национальных групп и др.

^{*} Ассистент кафедры Экономики и права.

Окончание табл. 1

Вид макроэкономического фактора	Пример (характеристика)
Административно-правовые факторы	Развитие законодательной базы, в том числе законов, регулирующих условия найма и увольнения, режимы труда и отдыха, занятость и миграцию, соблюдение конституционных прав и свобод граждан, степень защиты трудовых и иных прав и др.

Второй уровень системы факторов – мезоуровень, который в свою очередь может подразделяться на уровни федеральных округов и отдельных регионов. Особенности мезоуровня заключаются в том, что многие из факторов, действующих на макроэкономическом уровне, оказывают влияние и на формирование регионального рынка труда. На данном уровне важно рассматривать такие факторы как географическое расположение, природно-климатические условия, развитие основных отраслей экономики и их специализация, инвестиционная политика региона, уровень диверсификации, характеризующий отраслевую структуру экономики региона, демографическая ситуация, развитие региональных комплексов и др. [1, с. 88].

Микроэкономический уровень обусловлен формированием внутреннего рынка на уровне отдельного предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Микроэкономические факторы, влияющие на рынок труда

Вид макроэкономического фактора	Характеристика
Технико-технологические факторы	Состояние основных производственных фондов, степень механизации и автоматизации труда, уровень и качество технологической оснащённости рабочих мест, степень использования технологического оборудования и т.д.
Организационно-экономические факторы	Финансовое состояние предприятия, прогрессивность форм организации труда, производства и управления, профессиональная подготовка работников и т.п.
Факторы условий и охраны труда	Уровень оплаты труда, травматизм и профзаболеваемость, санитарно-гигиенические условия, содержание, характер труда и т.д.
Поведенческие и психографические факторы	Мотивация занятости, отношение к работе, уровень культуры, личностные качества и др.

Таким образом, исследования отечественных выделяют различные группы факторов, влияющих на рынок труда, мы исследовали труды представителей классической политической экономии, таких как У. Петти, А.Смит, Д. Рикардо, С. Сисмонди и Т.Р. Мальтуса, для того, чтобы выделить какие группы факторов они выделяли в своих исследованиях.

Истоки научного понимания рынка труда восходят к основоположникам классической политэкономии. Представитель английской классической политэкономии У. Петти в своих работах рассмотрел труд как фактор произ-

водства. Он выделяет следующие факторы: земля, труд, квалификация работника и средства его труда – орудия и материалы. Квалификация работника и средства его труда делают труд производительным, оказывая влияние на рынок труда [6, с. 33].

Квалификация работников во многом определяет процесс разделения труда. В период разделения труда в экономические отношения вступали люди, занимающиеся различными видами трудовой деятельности – сельским хозяйством, гончарным промыслом, скорняжничеством и т.д.

Разделение труда – «это величайший прогресс в развитии производительной силы ... и значительная доля искусства, умения и сообразительности» [8, с. 47].

Разделение труда – это не только решение многих экономических проблем, в результате разделения труда увеличивается производительность труда и высвобождается рабочая сила (изменяется конъюнктура рынка труда).

Технический прогресс приносит положительный эффект для развития общества, однако изобретение «большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких» [8, т. 1, ст. 12] приводит к безработице.

Но есть и другие факторы, на рынке труда приводящие к увеличению числа безработных, так с появлением денег как универсального средства обмена и платы появляется проблема неудовлетворенности человеком оценкой своего труда, которая толкает его на поиски более достойной оплаты труда в другом месте.

Смит А. говорит, что неравенство в оплате труда, а, следовательно, недовольство ею и поиск новой работы зависит от многих факторов, часто неэкономического характера, – от договора между работником и работодателем [8, т. 1, с. 61]. И работник и работодатели преследуют свою цель: первый подороже продать свою рабочую силу, а второй – подешевле ее купить. При условии отсутствия компромисса работник ищет другую работу.

По мнению А. Смита, есть условия, при которых работник остается стабильно на своем рабочем месте при «малом денежном заработке в одних занятиях и уравновешенности большого заработка в других»: «приятность и неприятность самих занятий»; «легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им»; «постоянство или непостоянство занятий»; «большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими»; «вероятность или невероятность успеха в них» [8, т. 1, с. 90-91].

Рассуждая о факторах, влияющих на рынок труда, Адам Смит дифференцирует профессии по степени их «легкости-трудности». Важным фактором стабильности человека в профессии является почет, который «составляет значительную часть вознаграждения в особо уважаемых профессиях» [8, т. 1, с. 91].

Смит А. также говорит о том, что непостоянство различных видов деятельности может привести к безработице на рынке труда. «Каменщик или штукатур не могут работать ни в сильный мороз, ни в плохую погоду, но и помимо того они будут иметь работу лишь в зависимости от случайных заказов их клиентов, а это означает частое сидение без работы. Поэтому заработок такого рабочего в те дни, когда он работает, должен не только хватать на существование и в дни безработицы, но и давать ему некоторую компенсацию за тревожные моменты и волнения, вызванные подчас столь тяжелым положением» [8, т. 1, с. 93].

Личная занятость или незанятость работника, а также его заработная плата, по мнению А. Смита, зависит от образования человека, его способностей справляться с поставленными задачами. Очевидно, что обучиться ремеслу сапожника или пекаря легче, чем постигнуть тайны юриспруденции, в которой «приходится двадцать терпящих неудачу на одного удачника, этот один должен выиграть все то, что должны были получить все двадцать неудачников» [8, т. 1, с. 95].

Еще один немаловажным фактором, влияющим на рынок труда, отмечал А. Смит, является господствующее законодательство, изданные в это время в Англии законы о передвижении труда в значительной степени снимали проблему зарождающейся безработицы, а узаконенная ранее оседлость лишь способствовала ей: высвободившийся работник не имел права перемещаться по стране. «Когда какой-либо ремесленник накапливает несколько большой капитал, чем необходимо для ведения его предприятия при сбыте изделий в окрестностях, он в Северной Америке не пытается устроить на этот капитал мануфактуру, поставляющую свои продукты на более отдаленный рынок, а затрачивает его на покупку и обработку земли. Из ремесленника он превращается в фермера...» [8, т. 1, с. 323].

Смит А. обратил внимание и на то, что налоговая политика государства тоже оказывает воздействие на колебание спроса на труд. Если прямые налоги растут быстрее, чем заработная плата, то это приводит к значительному уменьшению спроса на труд [8, т. 2, с. 377].

Состояние рынка труда, по мнению А. Смита, значительно улучшится, если основное налоговое бремя ляжет на состоятельные классы. Однако вследствие для экономики это несет негативные последствия, ведь облегчение налогового бремени для рабочих повысит их заработную плату, уровень жизни их семей, с одной стороны, с другой стороны – уменьшит спрос на рабочую силу. В этой ситуации неизбежно повышение уровня безработицы: «Подобный налог должен во всех случаях вести к повышению заработной платы рабочих или к уменьшению спроса на них» [8, т. 2, с. 397]. Таким образом, правильная налоговая политика освободит народ «от некоторых наиболее тяготительных налогов, от налогов, какими обложены предметы необходимости или промышленное сырье. Бедный труженик получит таким

образом возможность жить лучше, работать дешевле и посылать свои изделия на рынок по более дешевой цене. Дешевизна его изделий увеличивает спрос на них, а следовательно на труд тех, кто проводит их. Такое увеличение спроса на труд улучшит условия жизни трудящихся бедняков» [8, т. 2, с. 443].

Состояние потребительской корзины, также является фактором, влияющим на рынок труда. Повышение стоимости потребительской корзины должно сопровождаться повышением заработной платы, «чтобы рабочий мог по-прежнему приобрести то количество этих необходимых предметов, которого требует для него составление спроса на труд» [8, т. 2, с. 382].

Таким образом, В. Петти и А. Смит выделяли макроэкономические факторы влияющие на рынок труда: экономические (изменение структуры экономики, налоговая политика); социальные (уровень социального обеспечения, развитие социальной инфраструктуры, в том числе, образования); организационно-технические (степень развития материально-технической базы производства, уровень организации труда), природно-климатические факторы (сезонность различных видов занятий) и административно-правовые факторы (развитие законодательной базы). Также они рассматривали микроэкономические факторы: технико-технологические (степень механизации труда и автоматизации труда); факторы условий и охраны труда (уровень оплаты труда); поведенческие и психографические факторы (мотивация занятости, отношение к работе, уровень культуры), которые в конечном итоге влияют на рынок труда.

Последователь Смита Д. Рикардо оставил не менее значительное наследие в исследовании рынка труда, чем А. Смит. Однако в нашем исследовании мы сосредоточим внимание лишь на ключевых положениях работ Д. Рикардо.

Давид Рикардо (1722-1823) в своем труде «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) утверждал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего [9].

В работах Д. Рикардо использовалось понятие «естественная цена труда», которая соответствует физиологическому минимуму, необходимому для нормального воспроизводства работника, «необходима, что рабочие имели возможность существовать и продолжали свой род» [9]. Также в своем основном труде (том 1, глава 5) Д. Рикардо выделяет «рыночную цену» труда, «которая платиться за него в силу естественного действия отношения между предложением и спросом: труд дорог, когда он редок, и дешев, когда имеется в изобилии» [9].

Основное место в его работах занимает утверждение, что заработная плата зависит от движения народонаселения, Д. Рикардо утверждает: «При естественном движении общества заработная плата имеет тенденцию к па-

дению, поскольку она регулируется предложением и спросом, потому, что приток рабочих будет постоянно возрастать в одной и той же степени, когда спрос на них будет увеличиваться медленнее».

Рикардо Д. говорит, что при увеличивающемся росте населения предложение труда рабочих превышает спрос и, следовательно, заработная плата в результате будет падать. И наоборот. Он также утверждал, что невозможно длительное повышение жизненного уровня рабочих. Потому что в этом случае ускорится прирост населения и последует падение заработной платы. Рикардо Д. считал безрезультативными все меры, направляемые на улучшение положения трудящихся. Пока спрос на рабочую силу отстает от предложения на нее, заработная плата неизбежно будет ниже «естественной цены» труда. Таким образом, по его мнению, уровень заработной платы при всех его колебаниях, в конечном счете, должен приближаться к прожиточному минимуму, определяемому стоимостью средств, необходимых для физического существования рабочих и их семей [9].

На рынок труда также влияет применение машин и оборудования, в главе «О машинах» Д. Рикардо делает следующие выводы: изобретение и полезное применение машин приводят к увеличению чистого продукта страны; увеличение чистого продукта может сопровождаться уменьшением ее валового продукта; мнение рабочих, что использование машин может приносить им вред, не основано на предрассудке или заблуждении; если вследствие применения машин увеличится чистый продукт страны в такой степени, что уменьшения валового продукта не последует, то улучшится положение всех классов (землевладельцев, фабрикантов и рабочих). Таким образом, Д. Рикардо выделял особую роль использования машин и инструментов для развития трудовой деятельности [9].

Также как и вышеуказанные авторы Д. Рикардо выделял как макроэкономические факторы: социальные факторы (уровень доходов населения, включая трудовые доходы); организационно-технические (степень развития материально-технической базы) и экономические (изменение структуры экономики). Так и микроэкономические факторы: технико-технологические (степень механизации и автоматизации труда); факторы условий и охраны труда (уровень оплаты труда).

Свой вклад в исследование факторов, влияющий на рынок труд, внес С. Сисмонди (1773-1842). С. Сисмонди не нашёл в условиях действия рыночной экономики возможности полной занятости, из-за ограничения фонда потребления, формирующегося за счет заработной платы. Самой главной проблемой рыночной экономики Сисмонди считал проблему реализации, которая, в свою очередь, зависит от уровня заработной платы, ограничивающей объем платежеспособности спроса и создающей основу кризисов перепроизводства [10, с. 320].

Также С. Сисмонди исследует технологическую сторону трудовой деятельности, «доказал, что хотя изобретение машин, увеличивающий силы человека, и является для человека благодеянием, однако несправедливое распределение прибыли, доставляемой ими, превращает машины в бич для бедняков» [10, с. 139]. Это представление было обосновано для того времени, в современной экономической ситуации внедрение «ноу-хау» является преимущественной стратегией многих компаний. Этот тезис также звучит в работе Жана Батиста Сэя «Трактат политической экономии» «орудия и машины расширяют власть человека; они заставляют физические тела и силы служить человеческому разуму: в употреблении их заключается наибольший прогресс промышленности» [11, с. 36].

Еще одной важной проблемой рынка труда экономисты того времени считали – чрезмерного предложение на рынке труда, данный аспект исследовал Т. Мальтус, а затем и К. Маркс. Уже в 1798 году Т. Мальтус опубликовал книгу «Опыт о законе народонаселения». Основной идеей книги явилась теория народонаселения [12, с. 27-29].

Основные положения теории народонаселения состоят в следующем: 1) способность человека к воспроизводству по темпам прироста значительно превосходит способность роста продовольственных ресурсов потому, что население растет в геометрической прогрессии, а запасы ресурсов – в арифметической; 2) рост народонаселения жестко ограничивается средствами существования.

В природе, по Мальтусу, соответствие между численностью населения и количеством средств существования достигается эпидемиями, голодом, войнами, непосильным трудом, истребляющим огромные массы людей.

Проблему чрезмерного роста населения Т. Мальтус решал через изменение заработной платы. Рост населения ведет к падению заработной платы и ограничивает рост населения в будущем. Иными словами, низкий уровень жизни рабочих определяется биологическими законами, а не социальными проблемами.

Итак, по мнению представителей классической экономической школы, рыночный механизм как идеальный и совершенный в состоянии обеспечить полную занятость населения. Следует подчеркнуть, что они подразумевают под полной занятостью не отсутствие безработицы, а такое состояние экономики, когда каждый желающий может найти работу, то есть отсутствие вынужденной безработицы.

Итак, проанализировав труды представителей классической политэкономии (таких как У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, С. Сисмонди и Т.Р. Мальтуса) можно сделать вывод о том, что в работах вышеупомянутых авторов ведущими факторами, влияющими на рынок труда, являются такие макроэкономические факторы как демографические, экономические, организационно-технические и административно-правовые факторы. Характер влияния дан-

ных факторов на рынок труда, которые определяли вышеуказанные представители классической политэкономии, представлен в таблице (табл. 3).

Таблица 3

**Макроэкономические факторы, влияющие рынка труда,
с точки зрения представителей классической политэкономии**

Факторы, влияющие на спрос		Факторы, влияющие на предложение	
Организационно-технические факторы		Демографические факторы	
Общие факторы			
Экономические факторы	Социальные факторы	Административно-правовые факторы	Природно-климатические факторы

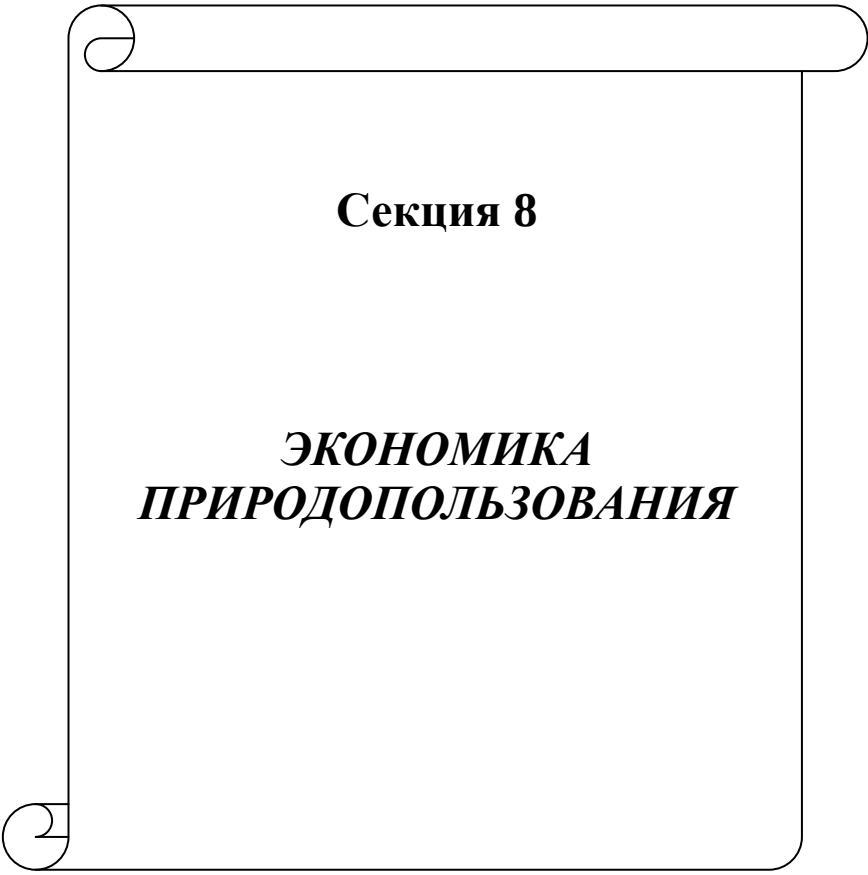
В вышеуказанной классификации факторов, влияющих на рынок труда, основанной на трудах отечественных ученых природно-климатические факторы влияют как на макроэкономическом уровне, так и на мезоуровне [1, с. 31; 5, с. 56]. Под данными факторами мы понимаем сезонность, климатические условия и т.п. [13, с. 6]. Целесообразно исследовать данные факторы в рамках изменения контуров политики занятости населения в различных странах. В трудах представителей классической политэкономии (например, А. Смита) выделяется сезонность различных видов деятельности как фактор, влияющий на рынок труда. Но не выделены национально-этнические факторы, которые в трудах современных ученых оказывают высокое влияние на рынок труда.

Таким образом, представители классической политической экономии рассмотрели большую часть макроэкономических факторов, влияющих на рынок труда уже в конце XVIII века – начале XIX века, определив вектор исследования рынка труда в современной экономике.

Список литературы:

1. Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения [Текст]: монография / А.В. Кашепов, С.С. Сулакшин, А.С. Малчинов. – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.
2. Кирпичев В.В. Высокая территориальная мобильность трудовых ресурсов как основа для создания современной экономики России [Текст] / В.В. Кирпичев // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – № 2. – С. 125-127.
3. Шершова Л.В. Модель регулирования рынка труда через включение гендерных приоритетов [Текст]: монография / Л.В. Шершова, М.В. Малаховская. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2013. – 183 с.
4. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда [Текст] / С.Г. Струмилин. – М.: Наука, 1982. – 470 с.
5. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации [Текст] / Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 309 с.

6. Петти В. Трактат о налогах и сборах [Текст] / В. Петти. – М.: ЭКО-НОВ-КЛЮЧ, 1993. – 475 с.
7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст]: монография / М. Блауг. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – 1776. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf (дата обращения: 29.11.2014).
9. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложения [Электронный ресурс] / Д. Рикардо. – 1817. – Режим доступа: http://libertarium.ru/lib_ricardo_reader10 (дата обращения: 1.07.2015).
10. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии [Текст] / Ж.С. Сисмонди; пер.: А.Ф. Кона и Ф.И. Михалевского. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – С. 300.
11. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Текст] / Ж.-Б. Сэй. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 68 с.
12. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения [Текст] / Т.Р. Мальтус; пер.: И.А. Вернер. – М.: К.Т. Солдатенков, 1895. – С. 321.
13. Ведерникова Н.И. Ценообразование на рынке труда: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.09 [Текст] / Н.И. Ведерникова; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Изд-во Европ. Ун-та, 1999. – С. 16.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 8

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ ВИЛЕГОДСКОГО ЛЕСНИЧЕСТВА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

© Третьяков А.Г.*

Омский региональный институт, г. Омск

Представлены результаты расчетов оценки экономической доступности лесных ресурсов Вилегодского лесничества. Оценка производилась для 9855 выделов назначенных в рубку, в том числе в сплошную рубку – 8382 выдела. В качестве критерия экономической доступности лесных ресурсов использовалось равенство или превышение значения лесной ренты над величиной нормативной стоимости воспроизводства, охраны и защиты лесов.

Ключевые слова: лесная рента, критерий экономической доступности лесных ресурсов, затраты на воспроизводство лесных ресурсов.

Создание сбалансированной системы платежей за лесные ресурсы является одним из основных направлений совершенствования рыночных отношений в лесном хозяйстве. Решение этой проблемы может быть осуществлено на базе использования оценок экономической доступности лесных ресурсов в качестве методологического инструмента. Особенно перспективно использование данного инструментария в регионах, где наблюдается дефицит лесных ресурсов, к которым в настоящее время относится и такой многолесный регион, как Архангельская область.

Несмотря на огромный лесоресурсный потенциал Архангельской области, в регионе объем потребления древесины значительно превышает объем заготовки при уровне использования расчетной лесосеки равном 47 % в 2014 году. Выбор Вилегодского лесничества в качестве объекта оценки экономической доступности лесных ресурсов предопределялся как совокупность причин: во-первых, длительные сроки эксплуатации лесного фонда лесничества, расположенного в юго-восточной части Архангельской области, формируют типичные условия лесосоошения для данного региона, во-вторых наличие актуальных материалов лесоустройства лесничества, сформированных в 2012 году, обеспечивало достоверность полученных оценок. Следует отметить, что Вилегодское лесничество находится в непосредственной близости от Котласского целлюлозно-бумажного комбината, что благоприятствует развитию лесозаготовок в районе, даже при условии наличия значительной доли мягколиственной древесины в структуре лесосечного фонда.

* Доцент кафедры Экономики, бухучета и аудита, кандидат экономических наук.

Признание ресурсов экономически недоступными зависит от критерия, который должен количественной мерой выразить границу эффективных решений при планировании освоения ресурсов.

Критерием экономической доступности лесных ресурсов является равенство или превышение значения лесной ренты величины нормативной стоимости воспроизводства, охраны и защиты лесов [1, 2, 3].

Под лесной рентой автор понимает чистый доход на момент освоения лесных ресурсов, принадлежащий собственнику и определяемый как разница между рыночной ценой на конечную лесопroduкцию и затратами на ее производство с учетом обеспечения нормативной прибыли на капитал (в затраты на производство не входят платежи на лесные ресурсы). Такой точки зрения придерживается большинство исследователей в области оценки доступности лесных ресурсов [1, 2, 4, 5, 6].

При формировании величины нормативной стоимости воспроизводства, охраны и защиты лесов в расчетах оценки экономической доступности предлагается учитывать в первую очередь расходы на воспроизводство лесов (затраты на лесовосстановление и затраты на проведение рубок ухода в молодняках), так как данные расходы имеют наибольшую составляющую в расходах арендаторов на ведение лесного хозяйства и совокупность рассматриваемых мероприятий обеспечивает получение нового насаждения с заданной целевой породной структурой. Оценка совокупных нормативных затрат на воспроизводство, охрану и защиту лесов может быть получена как отношение нормативных затрат на воспроизводство к удельному весу данных затрат в скорректированных общих затратах арендаторов на ведение лесного хозяйства. Корректировка общих затрат арендаторов на ведение лесного хозяйства предусматривает исключение из них затрат на отдельные мероприятия, которые формируют для арендатора дополнительный доход в области использования лесов, сопоставимый с уровнем затрат. К таким мероприятиям могут быть отнесены проведение санитарных рубок, создание лесных дорог, используемых также для вывозки древесины и т.д.

В случае превышения значения величины лесной ренты над уровнем нормативной стоимости воспроизводства, охраны и защиты лесов, лесные ресурсы рассматриваются как экономически доступные, при этом максимально допустимая величина платежей за них ограничивается в условиях аренды лесных участков размерами данного превышения.

Оценка экономической доступности лесных ресурсов зависит от множества факторов, определяющих уровень лесной ренты и величину нормативных затрат на воспроизводство, охрану и защиту лесных ресурсов. Эту совокупность факторов можно разделить на две группы, исходя из наличия требуемой информации в лесоустроительных материалах. К первой группе относятся данные, которые рассматриваются как заданные, информация по которым представлена в лесоустроительных материалах и в государственном лесном реестре (породный состав; средний объем хлыста; запас древе-

сины на единицу площади; распределение запаса древесины на деловую и дровяную древесину; распределение деловой древесины по категориям крупности; среднее расстояние вывозки древесины; удаленность насаждений от существующей лесной инфраструктуры; рекомендуемый вид лесовосстановления, характеристика почвенно-грунтовых условий местности и рельеф местности). Ко второй группе, относятся экономические и технологические показатели, характеризующие эффективность использования лесных ресурсов и условий их воспроизводства.

Группа экономических и технологических показателей, предопределяющие эффективность лесозаготовок, лесопереработки и воспроизводства лесных ресурсов, включает:

1. Цены реализации лесопродукции;
2. Нормативы затрат на заготовку, транспортировку и переработку древесного сырья и воспроизводство лесов,
3. Применяемую технологию лесозаготовок, переработки и воспроизводства лесных ресурсов.

Рассматриваемые показатели позволяют учесть, как лесохозяйственные характеристики насаждений, так и рыночное ценообразование на сортименты, с которыми связан процесс формирования стоимости леса на корню [7].

При оценке экономической доступности лесных ресурсов использовались нормативы затрат на воспроизводство, охрану и защиту лесов (с учетом прибыли) в размере 42,2 тыс. рублей на 1 га при создании лесных культур и 7,23 тыс. рублей на 1 га при осуществлении мер по содействию естественного лесовозобновления. В качестве базовых экономических условий лесозаготовок рассматривался вариант сортиментной технологии при валке леса бензопилами и расстоянии трелевки 301-500 м, предусматривающий заработную плату рабочих в размере 35 тысяч рублей, стоимость автомобильного бензина – 30 руб./л, дизельного топлива – 29,5 руб./л. Нормативный уровень рентабельности лесозаготовок был принят на уровне 15 %. При проведении выборочных рубок предусматривалось 20 % повышение затрат на лесосечных работах.

Средние цены реализации определялись на основе сортиментной структуры насаждений и уровня цен на сортименты, формируемые на основе оценок предельной стоимости древесного сырья для условий Архангельской области [8].

В соответствии с материалами лесоустройства, проведенного в 2012 году, в Вилегодском лесничестве в рубку назначено 9855 выделов, в том числе в сплошную рубку – 8382 выдела, в постепенную рубку – 1187 выделов, в добровольно-выборочную рубку – 286 выделов. Основным видом рубок являются сплошные, на которые приходится 84,6 % площади и 81,3 % запасов насаждений, назначенных в рубку. Среди назначенных в рубку участков основными преобладающими породами являются ель (3319 выделов), береза (3222 выдела), сосна (2389 выдела).

Следует отметить, что большинство насаждений Вилегодского лесничества смешанные, вследствие этого более четверти запаса древесины хвойной хозсекции формируют мягколиственные породы, и наоборот более четверти запаса лиственных насаждений образуются хвойными породами. Данный факт способствует сглаживанию результатов оценки экономической доступности лесных ресурсов в разрезе пород, по сравнению с вариантом оценки чистых насаждений.

Согласно материалам лесоустройства основным способом лесовосстановления является содействие естественному возобновлению, которое будет охватывать 89 % площадей насаждений, предназначенных для сплошной рубки (114,1 тыс. га). Создание лесных культур предполагается осуществить на площади 14,2 тыс. га, в том числе на площади еловых насаждений – 5,83 тыс. га.

При использовании среднего запаса насаждений, назначенных в сплошную рубку в Вилегодском лесничестве в размере 180 м³/га могут быть получены оценки экономической доступности лесных ресурсов, как разность между значением лесной ренты и величиной нормативных затрат на воспроизводство, охрану и защиту лесов. Данные оценки экономической доступности лесных ресурсов для еловых насаждений при проведении сплошных рубок для варианта, предусматривающего использование существующей дорожной сети и отсутствие переработки низкокачественной древесины, представлены в табл. 1. В таблице оценки экономической доступности дифференцированы по преобладающей породе, по расстоянию вывозки, по среднему объему хлыста и способу лесовосстановления.

Таблица 1

**Оценки экономической доступности лесных ресурсов
при проведении сплошных рубок еловых насаждений для условий
Вилегодского лесничества, руб./м³**

Расстояние вывозки, км	Средний объем хлыста, м ³				
	0.14-0.17	0.18-0.21	0.22-0.29	0.30-0.39	0.40-0.49
Содействие естественному возобновлению					
до 10 км	224	286	363	425	471
10,1-25,0	158	219	296	358	404
25,1-40,0	69	132	208	271	317
40,1-60,0	-39	23	100	162	207
60,1-80,0	-143	-81	-4	58	104
80,1-100,0	-246	-184	-107	-44	0
свыше 100	-350	-287	-211	-148	-102
Создание лесных культур					
до 10 км	30	92	169	231	276
10,1-25,0	-37	25	102	164	210
25,1-40,0	-125	-62	14	77	122
40,1-60,0	-233	-172	-95	-33	13
60,1-80,0	-337	-275	-198	-136	-90
80,1-100,0	-440	-379	-302	-238	-194
свыше 100	-544	-481	-405	-342	-296

Следует отметить, что в табл. 1 представлены оценки показателей не чистых насаждений, а насаждений, обладающих средними характеристиками эксплуатационного фонда лесничества в рассматриваемых сегментах, характеризующихся преобладающей породой и средним объемом хлыста.

Также может быть осуществлен расчет оценок экономической доступности лесных ресурсов для конкретного выдела методом прямого счета на основе его параметров, в том числе и такого как его удаленность от существующих лесовозных дорог. Совокупность полученных оценок экономической доступности по выделам, позволяет формировать обобщенные оценки в разрезе участковых лесничеств и лесничества в целом по экономически доступным и недоступным ресурсам (табл. 2), полученных по 9 855 выделам, характеризующихся информацией в разрезах порода – выдел по 30 521 позиции.

Таблица 2

**Показатели оценки экономической доступности лесных ресурсов
Вилегодского лесничества**

Показатели	Ед. изм.	Значение показателей
Оценка экономически доступных лесных ресурсов	млн. руб.	3329,0
Объем экономически доступных лесных ресурсов	тыс. м ³	19785,0
Удельная оценка экономически доступных лесных ресурсов	руб./м ³	168,26
Число выделов экономически доступных лесных ресурсов	шт.	6591
Оценка экономически недоступных лесных ресурсов	млн. руб.	-1039,6
Объем экономически недоступных лесных ресурсов	тыс. м ³	8586,2
Удельная оценка экономически недоступных лесных ресурсов	руб./м ³	-121,08
Число выделов экономически доступных лесных ресурсов	шт.	3264

Почти треть запасов древесины лесничества являются экономически недоступными (более 8,5 млн. м³) по рассматриваемому варианту, предусматривающему использование низкокачественной древесины в виде дров.

Удельная оценка экономически доступных лесных ресурсов составляет 168 руб./м³. Это значительно выше как среднего уровня платежей в Архангельской области, так и уровня ставок платы за единицу объема лесных ресурсов согласно Постановлению Правительства РФ от 22.05.2007 № 310. Данный факт свидетельствует о возможности увеличения уровня ставок платежей в Архангельской области.

Если наличие дефицита лесных ресурсов в регионе сопровождается экономической недоступностью значительной их части, применение инструментария основанного на оценке экономической доступности позволяет сформировать требуемые условия, при которых будет обеспечиваться удовлетворение существующего спроса на лесопroduкцию. Формирование таких условий должно реализовываться через осуществление комплекса мероприятий (например, государственно-частное партнерство в области создания лесной инфраструктуры, формирование спроса на низкокачественную

древесину), выполнение которых и должно лечь в основу лесного плана (территориальных программ развития лесного сектора [9]). При этом одним из основных критериев оценки выполняемости такого плана будут выступать те объемы лесных ресурсов, которые будучи недоступными на момент его формирования стали экономически доступными при его реализации.

Экономическую доступность лесных ресурсов следует рассматривать как инструмент, позволяющий системно принимать управленческие решения, которые формируются с учетом интересов всех основных субъектов лесных отношений. Он может эффективно использоваться при разработке территориальных программ развития лесного сектора, охватывающих функционирование лесного хозяйства, лесозаготовок и лесообрабатывающей промышленности.

Список литературы:

1. Петров А.П. Рентные платежи – действенный механизм повышения доходности лесопользования / А.П. Петров // Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2002. – № 3. – С. 82-84.
2. Niskanen A. Economic accessibility of forest resources in Northwest Russia / A. Niskanen, A. Petrov, G. Filoushkina // Scientific paper presented in Biennial meeting of the Scandinavian Society of Forest Economics and 3rd Berkeley-KVL Conference of Natural Resource Management May 21-25, 2002, Gilleleje, Denmark.
3. Третьяков А.Г. Лесная рента и экономическая доступность лесных ресурсов: методологические аспекты / А.Г. Третьяков // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2015. – № 2 (т. 19). – С. 153-159.
4. Починков С.В. Методика рентной оценки древесных ресурсов леса / С.В. Починков // Лесное хозяйство. – 2004. – № 3. – С. 8-13.
5. Филюшкина Г.Н. Экономическая организация лесопользования в условиях долгосрочной аренды лесного фонда. – Пушкино: ВНИИЛМ, 2006. – 171 с.
6. Эйсмонт О.А. Оценка лесной ренты и эффективность повышения рентных платежей в России / О.А. Эйсмонт, А.П. Петров, А.В. Логвин, Б. Боске. – М.: EERC, 2002. – 59 с.
7. Петров В.Н. Плата за лес / В. Петров, И. Филинова // ЛесПромИнформ. – 2014. – № 5 (103). – С. 26-34.
8. Третьяков А.Г. Эффективность потребления древесины в лесопромышленном секторе и экономическая доступность лесных ресурсов / А.Г. Третьяков // Экономические науки. – 2014. – № 10 (119). – С. 29-33.
9. Петров А.П. Стратегическое лесное планирование: федеральные и региональные приоритеты / А.П. Петров, А.Г. Третьяков, М.А. Лобовиков // Лесное хозяйство. – 2014. – № 2. – С. 13-18.

Секция 9

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

© Трещина П.И.*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Осуществлен анализ факторов ценообразования нефти, рассчитан прогноз среднегодовой цены на нефть.

Ключевые слова: ценообразование нефти, сланцевая революция, нефтяные фьючерсы, автокорреляционный анализ уровней ряда.

Цены на нефть с начала 2014 года упали почти на 60 % и продолжают стабильно снижаться с небольшими исключениями каждый день. Их подгоняют прогнозы об ухудшении тенденции развития мировой экономики. В начале июня 2014 западноевропейская нефть эталонной марки Brent продавалась по цене почти \$ 115 за баррель, но в октябре котировки преодолели психологическую отметку в \$ 90. Утром 10 октября на лондонской бирже ноябрьские фьючерсы на марку Brent выставялись по \$ 88,11 – это минимальное значение, начиная с периода осени 2010 года.

Можно выделить пять факторов, которые повлияли на ценообразование нефти в 2014 году.

1. Падение мирового спроса.

Снижению стоимости черного золота способствовало замедление темпов экономик Китая (с 10 % до 7,5 %) [1] и Евросоюза, что привело к уменьшению мирового потребления нефти.

2. Сланцевая революция.

Сланцевые проекты в США стремительно развиваются и в настоящий момент на них приходится почти 10 % мировой добычи [2]. В 2005 году на территории страны добывалось порядка 7,5 миллионов баррелей нефти, а уже к декабрю 2014 года суточная добыча в стране превысила 9 миллионов баррелей. В то время как по состоянию на май 2014 года в мире добывалось чуть более 90 миллионов баррелей нефти [3]. Такой фантастический рост просто не мог не сказаться на цене черного золота.

3. Военные конфликты в арабских странах.

Гражданская война в Ливии, начавшаяся после падения режима Муамара Каддафи, и провозглашение «Исламского государства» на территории Ирака и Сирии также внесли свой вклад в падение цен.

Нефтяные скважины в этих странах постоянно переходят из рук в руки различных группировок, которые нуждаются в деньгах для закупки оружия и содержания армии. Поэтому топливо с таких месторождений продается

* Магистрант кафедры Прикладного менеджмента.

зачастую по бросовым ценам. Летом 2014 года британская пресса писала, что группировка ИГИЛ продает Ирану и Турции нефть с подконтрольных месторождений по цене 25 долларов за баррель. При этом рыночная цена черного золота в тот период находилась в районе 75 долларов за баррель.

4. Укрепление доллара.

В 2014 году доллар серьезно укрепился по отношению к корзине остальных валют за счет ускорения темпов роста американской экономики и повышения учетной ставки ФРС. По мнению многих представителей нефтяных компаний это и стало одной из главных причин снижения цен на черное золото почти на 40 % за год.

5. Разочарование инвесторов в нефтяных фьючерсах.

В настоящий момент огромную роль в формировании цен играют биржевые торги нефтяными фьючерсами трех основных эталонных марок. К примеру, на Лондонской бирже в настоящий момент ежедневно заключается 150 тысяч фьючерсных контрактов, на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже – 70 тысяч контрактов в день. Физическая поставка топлива осуществляется лишь по одному проценту подобных сделок, но никакого значения для ценообразования это не имеет.

В условиях высокой стоимости нефти инвесторы активно вкладывали средства во фьючерсы, что еще больше надувало пузырь цен. Но как только мировые цены стали падать, игроки на биржах стали стремительно выводить деньги из фьючерсных контрактов и вкладывать их в другие активы. Это сильно ускорило падение стоимости нефти.

Большинство экспертов сходятся на том, что в настоящий момент нефть сильно недооценена и будет расти в ближайшие годы, но цен в 100 долларов за баррель ждать не стоит.

По мнению Эдварда Морса, начальника отдела анализа мировых сырьевых рынков Citigroup, до 2020 года мировые цены на нефть будут колебаться в пределах 70-90 долларов за баррель [4]. Такой вывод он делает исходя из того, что замедление темпов роста экономики Китая не случайность, а долгосрочная тенденция. Это, несомненно, приведет к снижению спроса на черное золото. Также эксперт считает, что объем сланцевой нефти, добываемой в США, будет расти и дальше, что будет постоянно повышать предложение на рынке нефти.

Специалисты инвестиционного банка Morgan Stanley прогнозируют, что в 2015 средняя рыночная цена барреля составит 70 долларов, а в 2016 повысится до 88 долларов. Такая оценка сделана на основании отказа ОПЕК от снижения добычи и стремительному развитию сланцевых проектов в США.

Международное рейтинговое агентство Fitch сделало более оптимистичный прогноз. По мнению его представителей, в 2015 году баррель нефти будет стоить 83 доллара, в 2016 году – 90 долларов [5]. Они объясняют

это снижением темпов роста экономики развивающихся стран (с 4,7 % до 4 %) и увеличением предложения на рынке черного золота.

При этом большинство влиятельных рейтинговых агентств сходятся на том, что в долгосрочной перспективе стоимость черного золота будет непрерывно расти и превысит планку в 100 долларов за баррель. Это объясняется неизбежным повышением спроса из-за постоянного увеличения количества автомобилей в мире и постепенным истощением месторождений с низкой рентабельностью.

В своем анализе мировых цен на нефть мы попытались рассчитать прогнозное значение среднегодовой цены на нефть марки Brent в 2015 году на основании цен за предыдущие 20 лет (см. рис. 1).

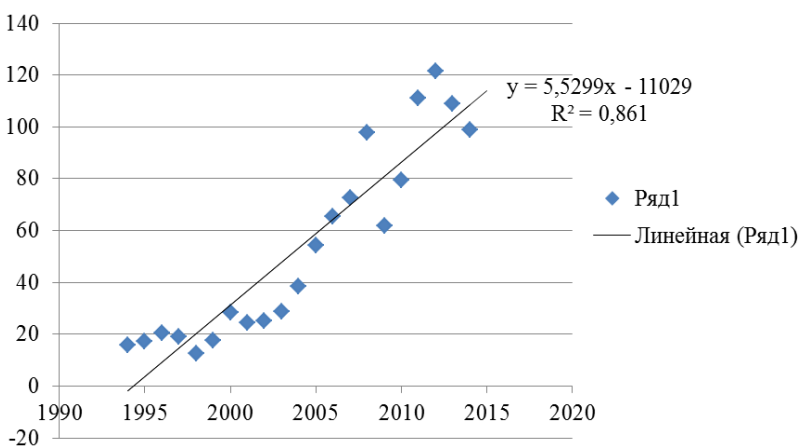


Рис. 1. Среднегодовые цены на нефть марки Brent 1994-2014 гг.
(долл./баррель)

По графику видно, что присутствует восходящий тренд. И, если продолжить линию тренда, среднегодовая цена на нефть в 2015 году должна составить около 117-118 долл./баррель.

Но для более точно прогноза необходимо выполнить автокорреляционный анализ уровней ряда.

В результате автокорреляционного анализа данных среднегодовых цен на нефть марки Brent (\$ за баррель) за 1994-2014 гг. получилось прогнозное значение 95,34 \$/бarr. на 2015 год.

Однако это значение не совпадает с прогнозами ведущих аналитиков и ведущих рейтинговых агентств. Такой способ расчета нефтяных цен не учитывает влияния множества политических факторов, которые имеют большое значение в ценообразовании.

Список литературы:

1. Гайдаев В. Игра на понижение темпов роста [Электронный ресурс] // Коммерсант.ru. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2791469>.
2. США стали мировым лидером по добыче нефти [Электронный ресурс] // Ракурс. – Режим доступа: <http://racurs.ua/news/44547-csha-stali-mirovym-liderom-po-dobyche-nefti>.
3. Якунин А. Снижение цен на нефть. Причины и прогнозы на будущее [Электронный ресурс] // Про недра. – Режим доступа: <http://pronedra.ru/oil/2014/12/22/snizheniye-tsen-na-neft/>.
4. Оверченко М. Как США перекроили мировой нефтяной рынок [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/library/articles/2014/12/15/kak-ssha-perekroili-mirovoj-neftyanoj-rynok>.
5. Макаров О. Morgan Stanley и Fitch понизили прогнозы цен на нефть [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/08/12/2014/54858b4bcbb20f361182e3d8>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 10

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

© Арутюнян О.К.*

Академия государственного управления Республики Армения,
Республика Армения, г. Ереван

Автор предлагает основные принципы и методы понятия «налоговое администрирование». Данная статья посвящена теоретическому анализу и разработке методологии по повышению эффективности осуществления налогового администрирования.

Ключевые слова: государство, государственное управление, административно-территориальное деление, налоговое администрирование, налоговая система, налоговая политика, налоговые отношения, коэффициент эффективности.

Налоговое администрирование, как система управления и организации налоговых отношений, включает в себя определенные принципы и методы. Под принципами налогового администрирования нужно понимать, что это основные требования для разработки системы налогового администрирования, реализация которых даст возможность осуществить мероприятия по эффективному планированию, регулированию и надзору, следовательно, также будет способствовать росту сбора налоговых поступлений.

Принципы налогового администрирования делятся на две группы:

- общие принципы, которые непосредственно характерны для налогового администрирования;
- отдельные принципы, которые включают в себя принципы администрирования со своими функциями, так как налоговое администрирование – это форма управления налоговых отношений.

Прежде, чем обратиться к этим принципам, отметим, что по законодательству РА принципы налогового администрирования не определены, однако по международным документам эти принципы определены. Например, по решению комитета по интеграции № 75 от 5 апреля 2002 г. в государствах-членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) определены основные принципы налогового администрирования:

- упрощение ведомственных нормативных правовых актов, для избежание двусмысленности;
- регулирование деятельности налоговых органов и налогоплательщиков, совершенствуя нормы и правила;
- улучшение организационной структуры налоговых органов;

* Советник Председателя Национального Собрания Республики Армения, доктор, профессор экономических наук.

- совершенствование контроля по поддержанию налогового законодательства, для сокращения теневой экономики;
- организация работ по быстрому информированию налогоплательщиков действующему законодательству и очередности их применения;
- уменьшение налоговых льгот;
- развитие информационных технологий в системе налогообложения;
- обеспечение взаимодействия информационных систем управления;
- установление единых информационных правил о налогоплательщиках;
- повышение эффективности пересмотра налоговых споров;
- решение вопросов урегулирования споров с налогоплательщиками, по возможности, без содействия суда;
- совокупность норм и правил в области трансфертного ценообразования;
- определение единой ответственности за похожие налоговые проступки;
- прийти к соглашению во избежание двойного налогообложения, а также принять превентивные меры для уклоняющихся от налогов на капитал и доход.

В основах мирового налогового кодекса (ОМНК) определены основные принципы налогового администрирования в налоговой системе:

- 1) объединение налоговых органов;
- 2) добровольно платить налоги, а также исполнение законов со стороны налогоплательщиков за счет:
 - учебы и предоставления информации налогоплательщикам;
 - единого подхода в применении законодательства;
 - повышения уровня компетенции работников налоговых органов (выбор работников предлагается осуществлять на основе процедур, которые разработаны налоговым ведомством, в том числе, проведение конкурсного экзамена);
 - упорядочения налоговых санкций (как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов);
- 3) построение «прозрачной системы» для сбора налоговых поступлений за счет:
 - сбора налогов поблизости источника налогообложения (по возможности);
 - наличия идентификационных номеров налогоплательщиков, не только для налоговых, но и для таможенных процессов;
 - документального подтверждения о проделанной хозяйственной деятельности со стороны домашних хозяйств;
 - использования компьютерных систем для обработки данных;
 - широкого применения аудиторских проверок для проверки налоговых расчетов;

- 4) централизация информации, которая относится к деятельности внутреннего и внешнего налогоплательщика (создание единой базы данных).

В современной экономической литературе нет единого определения принципов налогового администрирования. Основываясь на имеющиеся научные труды, можно выделить следующие принципы:

- принцип законности, что означает строжайшее исполнение нормативно-правовых актов со стороны налоговых органов;
- принцип осуществления налогового контроля, как основного элемента деятельности налогового администрирования, закреплённого законодательством;
- принцип осуществления контроля за всеми налогоплательщиками;
- принцип непрерывности налогового администрирования;
- принцип сохранения налоговой тайны;
- принцип привлечения к ответственности как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов;
- принцип осуществления мероприятий, направленных на предупреждение правонарушений;
- принцип целостности и объективности налогового администрирования;
- принцип осуществления налогового администрирования под государственным и общественным контролем.

Из вышеперечисленных принципов можно выделить общие принципы налогового администрирования:

- принцип взаимозависимости налогового администрирования и принцип взаимозависимости основополагающих элементов, который включает в себя налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. При неправильной деятельности какого-либо компонента нарушается нормальная деятельность системы налогового администрирования;
- принцип единства, при котором есть единый подход при использовании норм налогового законодательства со стороны всех субъектов налогового администрирования. Этот принцип способствует целостному и всеобщему применению налоговых законов, в то же время, повышая уровень управления и сотрудничества у соответствующих органов. Его нарушение со стороны субъектов налогового администрирования приводит к произвольному применению законодательных норм, что отрицательно влияет на качество налогового администрирования и способствует снижению налогообложения;
- принцип нейтральности и независимости по отношению к объектам администрирования, при котором становится невозможным какое-либо влияние со стороны проверяемых объектов на субъекты налогового администрирования;

- всеобщий принцип, при котором все находятся под воздействием налогового администрирования;
- принцип ответственности, при котором предусмотрена материальная и административная ответственность как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков, которые допустят нарушение налогового законодательства;
- принцип эффективности налогового администрирования. Конечная оценка результата является самым распространенным методом выяснения эффективности выполненной работы. Эффективность определяется соотношением конечного результата и затрат;
- принцип разделения компетенции между органами налогового администрирования. Неизменное состояние функциональной структуры налоговых органов дает возможность укрепить и усовершенствовать свои функции, четко разделить границы компетенций каждого. Нужно осуществлять деятельность в правовых рамках;
- принцип финансового поощрения работников налоговой системы, что повысит эффективность налогового администрирования.

Основными методами налогового администрирования являются налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. Каждому из этих методов присущи принципы, которые предусмотрены обеспечить деятельность налоговой системы.

Государственное налоговое планирование и прогноз – это деятельность по периодической обработке плановых налоговых поступлений и других данных, от решений которого зависит будущее налоговой системы и механизмы налогообложения.

Принципами налогового планирования являются:

- законности;
- экономические;
- организационные.

Так как налоговое планирование тесно связано с налоговой политикой, то ему свойственны также некоторые принципы налоговой политики:

- стимулирование экономического роста;
- обеспечение роста государственных доходов, благодаря экономическим показателям, а не налоговому грузу;
- интегрирование в международные экономические и налоговые системы.

Цель налогового планирования – это определяя существующие финансовые ресурсы, обеспечить бюджетные поступления, а также оптимизировать налоговый контроль и регулирование.

Налоговое планирование включает в себя: прогнозы налоговых поступлений и колебания курса, оценка активности субъектов, занимающихся экономической деятельностью, на основе которых рассчитываются бюджетные доходы данного года.

Более четко виды и методы налогового планирования представим на рис. 1.



Рис. 1. Виды и методы налогового планирования

При налоговом планировании часто используют следующие методы:

- метод тренда или экстраполяции, при котором основываются на данные о доходах, полученные в предыдущий отрезок времени, налоговых обязательствах, анализе увеличения базы налогообложения и т.д.;
- экспертный метод прогнозирования, при котором рассчитываются возможные сборы конкретного вида налога (для прогноза налоговых поступлений анализируется база налогообложения, бюджетные поступления, тенденции социально-экономического развития).

Виды прогнозов налоговых поступлений:

- детерминированный прогноз налоговых поступлений, который осуществляется на условном методе прогнозирования (основан на оценке эластичности налоговых поступлений, который выражается статическими (прямым влиянием налоговой базы) и динамическими (основанный на структуре временных рядов налоговых поступлений, учитывая изменения в налоговом законодательстве и налоговом администрировании) методами прогнозирования);
- метод прогнозирования временных рядов налоговых поступлений;
- прогнозирование на основе нескольких переменных моделей (осуществляется для повышения качества прогнозирования исследуемых результатов).

Государственное налоговое регулирование – это фактор, влияющий на хозяйство, его отрасли, социальную сферу, которое осуществляется посредством

вом налоговых методов и инструментов (виды налогов, методы налогообложения, налоговые льготы и др.). Цель налогового регулирования – это уравновесить общественные, корпоративные и личные экономические выгоды между участниками налоговых отношений. Прежде всего налоговое регулирование защищает интересы государства в налогово-бюджетной политике.

Из видов налогового регулирования можно выделить систему налогового стимулирования, регулирование налоговых ставок, систему налоговых льгот и применение санкций.

Система налогового стимулирования осуществляется посредством изменения сроков платежей налогов, продления и предоставления налоговых или инвестиционных кредитов.

Регулирование налоговых ставок занимает особое место в методе налогового регулирования. Целью регулирования налоговых ставок является установление определенного равновесия между налоговыми функциями. Изменение налоговых ставок – довольно сложный процесс, который подразумевает оптимизацию государственных расходов и их приближение к допустимым пределам экономики.

Система налоговых льгот представляет из себя комплекс предпочтений, который предоставляется производителям новой и конкурентоспособной продукции, стимулируя малый и средний бизнес. Он, при выполнении определенных условий, выражается в снижении или освобождении от налогов, в снижении налоговых ставок.

Одним из главных составных частей налогового регулирования является применение санкций. Нарушители законодательства привлекаются к финансовой и административной ответственности, вплоть до лишения свободы.

Государственному налоговому регулированию также присущи определенные принципы. Исходя из основных функций, выделим следующие:

- принцип непрерывности, что означает непрерывное влияние на экономику различными методами регулирования. Применение указанного принципа необходимо для уравнивания процессов происходящих в экономике, особенно в налоговой области;
- принцип вовлеченности, что означает, что налоговое регулирование включает в себя не только отдельные организации, а всю экономику;
- метод разнообразия методов и видов налогового регулирования, что обеспечит эффективность налоговой политики;
- принцип общественной направленности;
- принцип обеспечения налоговой безопасности, который осуществляется, защищая интересы личности, общества и государства, как и взаимной ответственностью.

В международной практике применяются следующие методы государственного налогового регулирования:

- структурные и существенные изменения налогов;
- взаимозаменяемые виды налогообложения;

- изменение налоговой ставки;
- изменение налоговых льгот;
- полное или частичное освобождение от налогов;
- отсрочка или аннулирование налоговых обязательств;
- изменение области применения налогов.

Виды и методы налогового регулирования представим на рис. 2.

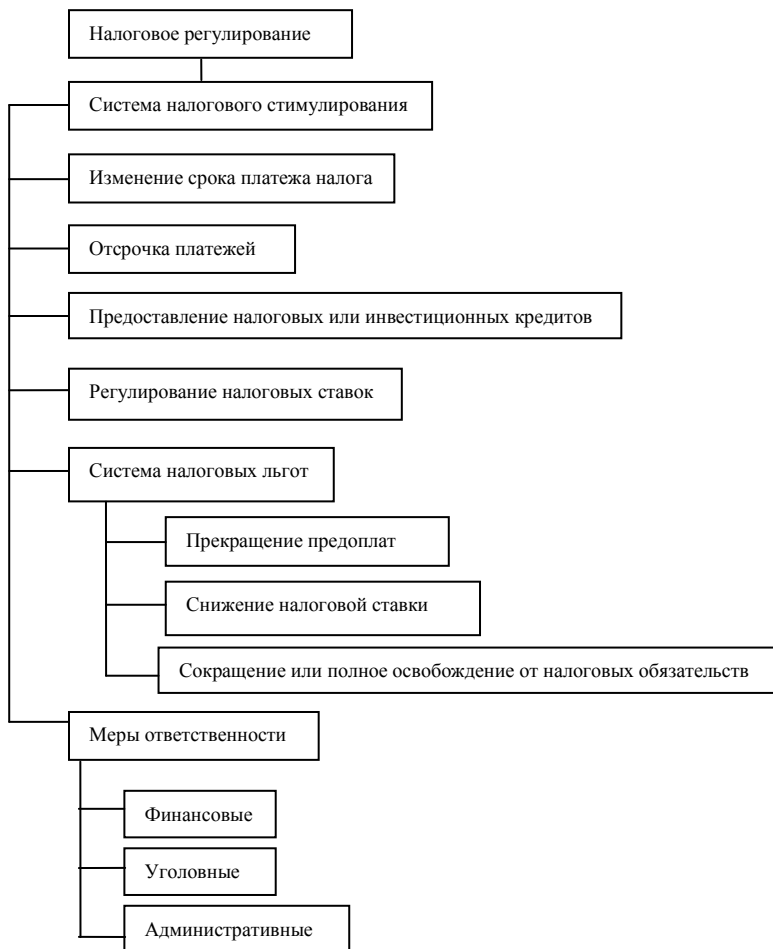


Рис. 2. Виды и методы налогового регулирования

Применение налогового контроля является одним из условий осуществления эффективного налогового администрирования. Целью налогового

контроля является противодействие уклоняющимся от налогов, а также обеспечение стабильности бюджетных поступлений. Налоговый контроль обеспечивает исполнение налогового законодательства, а также полную и всеобъемлющую оплату налогов.

Принципы налогового контроля можно разделить на общую и особую группы. Принципами общей группы являются:

- (бесплатный) принцип невозвратности (осуществляется за счет бюджета, а не налогоплательщиков);
- принцип законности (осуществляется органами, уполномоченными государством, в рамках своих полномочий и юрисдикции);
- принцип профессионализма (переподготовка налоговых инспекторов);
- принцип конкретизации предмета контроля,
- координация действий и сотрудничество органов контроля (важное условие – обмен информацией),
- принцип целостности (под контролем находятся все налогоплательщики, независимо от величины их платежей),
- принцип предосторожности (информация о налоговых правонарушениях).

Принципами особой группы являются:

- сохранение очередности процессов (вина должна быть доказана согласно закону);
- презумпция невиновности налогоплательщика (двусмысленности и противоречия в пользу налогоплательщика);
- сохранение налоговой тайны (предусматривает ответственность за разглашение налоговой тайны);
- обеспечение оптимального равновесия между фискальными и регулирующими направлениями налогового контроля (не допускать, чтобы незаконные действия чиновников наносили вред налогоплательщику).

В международной практике применяются следующие методы налогового контроля:

- метод документированного контроля,
- метод фактического контроля (описание имущества налогоплательщика, качественный тест материальных ценностей, соответствие документов, привлечение экспертов при проведении налогового контроля, проверка объемов проделанных работ, перекрестная проверка документов, лабораторное испытание сырья, осуществление контрольной закупки),
- метод аналитического анализа, который состоит из вспомогательных методов, таких как технико-экономические расчеты, группи-

ровка и сводка, логическая оценка документированной информации, экономический анализ информации и косвенных методов, таких как контроль ценообразования со стороны налоговых органов, анализ финансово-экономической деятельности, метод анализа собственного капитала,

- информационные методы (требование бумажных справок и объяснений от налогоплательщиков, уведомление и объяснение действующего законодательства налогоплательщикам).

Виды и методы налогового контроля представим на рис. 3.

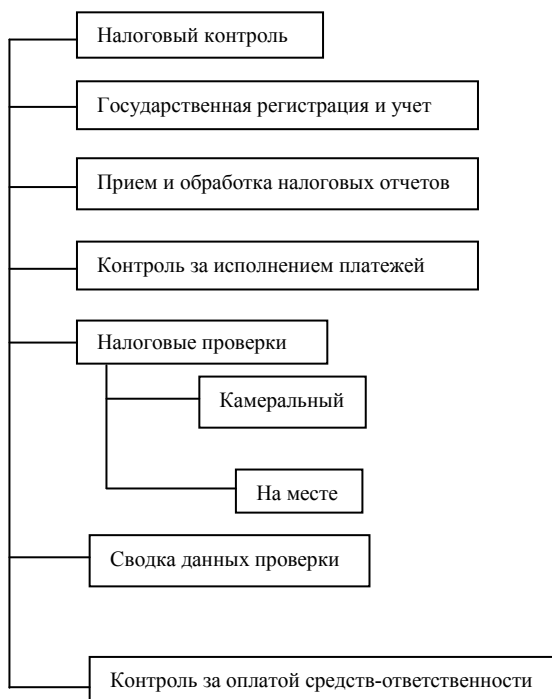


Рис. 3. Виды и методы налогового контроля

Учет также является одним из методов налогового администрирования. Он является одним из все действующих элементов налогового администрирования, который направлен на обеспечение аналитической информацией на всех уровнях управления. Существуют различные методы анализа налоговых поступлений, которые делятся на две группы:

1. Количественный анализ, который содержит:
 - сравнительный метод,

- структурное исследование (по видам налогов, по деятельности видов отраслей),
 - применение интегральных показателей,
 - фактический анализ (анализ изменения объема поступлений по сравнению с базовым периодом),
 - группировка.
2. Качественный анализ, который содержит:
- метод профессиональной оценки,
 - метод наблюдения,
 - косвенная оценка налоговых возможностей.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговое администрирование – это сложный процесс, который осуществляется на основе принципов и методов. Эффективное соотношение указанных методов и принципов позволяет оценить эффективность налоговой политики государства.

Для сохранения указанных принципов и методов необходимо установить постоянный контроль. Если объем бюджетных поступлений снизится, то это означает, что действующие нормы налогового законодательства не соответствуют требованиям развития экономики, т.е. применяемые методы контроля стали неэффективными.

Список литературы:

1. Налоговое администрирование: учеб. пособие / Кол. авторов под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2009.
2. Налоговый контроль: учеб. пособие / Г.Г. Нестеров, Н.А. Попонова, А.В. Терзиди. – М.: Эксмо, 2009.
3. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2008.
4. Гончаренко Л.М. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008.
5. Гончаренко Л.И. Налогообложение организаций: учебник. – М.: Экономист, 2005.
6. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2005.
7. Борисевич В.И., Кандаурова Г.А. Прогнозирование и планирование экономики: учебное пособие. – Мн.: Интер пресс сервис; Экоперспектива, 2001.
8. Основы всемирного налогового кодекса / Уорд М. Хасси и Дональд С. Любиком.
9. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – № 1.
10. www.evrazes.com.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СВОЕГО РАЗВИТИЯ (НАЧАЛО XXI ВЕКА)

© Дюдикова Е.И.*

Астраханский государственный университет, г. Астрахань

В статье представлен сравнительный анализ электронных, наличных и безналичных денег. Дана характеристика электронных денег на современном этапе их развития, а также предложены мероприятия по их совершенствованию.

Ключевые слова: электронные деньги, наличные деньги, безналичные деньги, новая форма денег, предоплаченный финансовый актив.

Научно-технический прогресс и всемирная глобализация являются одними из основных факторов, способствующих появлению новых, либо совершенствованию действующих понятий, форм, механизмов и структур в современной экономике. Одной из таких экономических категорий, требующей развития, обусловленного научными, техническими, политическими и финансовыми изменениями, являются деньги. В настоящее время в России существуют две законные формы денег: наличная и безналичная. Однако в последнее время набирает популярность понятие «электронные деньги», которое претендует на роль новой законной формы платежного средства в денежной системе страны.

В экономической литературе отсутствует однозначное определение электронных денег, поэтому встречаются разные подходы к их интерпретации:

- электронные деньги являются предоплаченным финансовым продуктом (Банк международных расчетов [9], Европейский парламент [8]);
- электронные деньги рассматриваются как аналог наличных денег (С.В. Ануреев [2], П.Ш. Егизарян [4]);
- электронные деньги отождествляют с безналичными деньгами (В.М. Усоскин [6], В.М. Юровицкий [7]);
- электронные деньги – это совершенно новая форма денег (В.С. Аксенов [1], Е.В. Горюков [3], М.Е. Исаев [5]).

Сравнительный анализ электронных, наличных и безналичных денег на современном этапе их развития представлен в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ форм денег

Характеристика	Наличные деньги	Электронные деньги	Безналичные деньги
Статус	Законное денежное средство	Предоплаченный финансовый актив	Законное денежное средство

* Аспирант кафедры «Национальная безопасность».

Продолжение табл. 1

Характеристика	Наличные деньги	Электронные деньги	Безналичные деньги
Обеспечение ценности денег	Закон	Законные денежные средства на банковском счете оператора ЭПС ¹	Закон
Признание на территории страны	Признаются всеми в силу закона	Признаются лицами, заключившими договор с оператором ЭПС	Признаются всеми в силу закона
Учет в составе денежной массы	Учитываются	Не учитываются	Учитываются
Выполняемые денежные функции	В полном объеме: – мера стоимости; – средство накопления (сбережения); – средство обращения; – средство платежа	Ограничено – мера стоимости; – средство накопления (сбережения); – средство обращения	В полном объеме – мера стоимости; – средство накопления (сбережения); – средство обращения; – средство платежа
Количество сторон, принимающих участие в проведении платежа	2 (Плательщик и получатель)	4 (Плательщик, оператор ЭПС, банк и получатель)	3 (Плательщик, банк и получатель)
Количество посредников при совершении расчета	0		1 (Банк)
Форма существования	Материально-вещественная	Электронная	
Необходимость использования специальных электронных устройств	Отсутствует	Существует	
Сфера применения	Наличный денежный оборот	Безналичный денежный оборот	
Стоимость обслуживания, обращения	Высокая	Низкая	
Скорость движения денег от владельца к получателю	Мгновенная		В течение 1 операционного дня и более
Связь с банковскими счетом и каналами связи	Отсутствует		Существует
Связь информации о денежной стоимости с ее носителем	Неразрывная (передача стоимости осуществляется вместе с передачей ее носителя)	Отсутствует (передача стоимости осуществляется без передачи ее носителя)	
Стоимость проведения операций	Отсутствует	Низкая	Высокая
Зависимость проведения операции от времени и места	Существует	Не существует	Существует (офис)/не существует (дистанционное обслуживание)
Условия совершения операций	Присутствие всех сторон в одном месте и в одно время	Бесперебойная работа ЭПС, в том числе абонентских устройств, каналов связи и соответствующего программного обеспечения	Нормальное функционирование банковской системы, в том числе бесперебойная работа банковских каналов связи, соответствующего программного обеспечения и банковских офисов
Анонимность	Да	Да / нет (в зависимости от суммы платежа)	Нет

¹ ЭПС – электронная платежная система.

Окончание табл. 1

Характеристика	Наличные деньги	Электронные деньги	Безналичные деньги
Нарицательная стоимость	Да		
Автономность обращения	Да	Да / нет	Нет
Государственный контроль	Нет	Да / нет (в зависимости от суммы платежа и автономности обращения)	Да
Вид денег	Единый на всей территории страны	Разный (отличается в зависимости от ЭПС)	Единый на всей территории страны
Уровень безопасности (гигиена)	Низкий	Высокий	

Данные, приведенные в таблице, наглядно демонстрируют, что электронные деньги обладают характеристиками как наличных, так и безналичных денежных средств. Однако не являются ни их аналогом, ни их заменителем.

Сегодня электронные деньги – это prepaid финансовый актив, денежную стоимость которого обеспечивают законные деньги на банковском счете оператора ЭПС (используемых для проведения завершающих расчетов), представленный в виде права требования к оператору ЭПС по погашению его платежных обязательств, заключающихся в возврате предварительно депонированных на банковском счете оператора ЭПС законных денег. Электронные деньги существуют исключительно в электронной форме и признаются в качестве средства обмена в рамках ЭПС определенным кругом лиц, не являющихся оператором ЭПС.

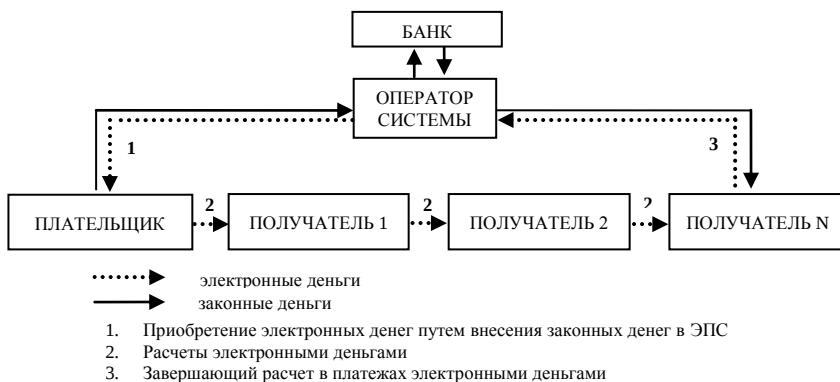


Рис. 1. Расчеты и платежи электронными деньгами

В отличие от законных денежных средств электронные деньги с функциями prepaid финансового актива не являются средством платежа, однако могут быть задействованы и в совершении платежей, в которых

непосредственное участие принимает банк, и в расчетах, которые осуществляются в ЭПС без участия посредников¹ (рис. 1).

Разница между платежами и расчетами, которые совершаются с использованием электронных денег, заключается в следующем. Расчеты подразумевают смену владельцев электронных денег в рамках ЭПС, когда происходит уступка права требования к оператору ЭПС по исполнению денежных обязательств, при этом в данной операции банковский счет не задействован, т.к. отсутствует необходимость использования законных денежных средств (рис. 1 операция 2). Тогда как платеж – это завершающий расчет, который обязательно проводится законным платежным средством, в Российской Федерации – это российский рубль (рис. 1 операция 3).

Реализовать платеж электронными деньгами, схема которого исключает участие банка, на практике невозможно, т.к. его завершением должно стать исполнение оператором ЭПС денежного обязательства путем изъятия у владельца (с его электронного счета²) электронных денег и одновременного перечисления ему эквивалентной предварительно депонированной суммы законных денежных средств на банковском счете оператора ЭПС.

Схема платежей электронными деньгами на современном этапе их развития существенно отличается от схемы платежей, которые совершаются с использованием законных денег, независимо от их формы.

Платеж наличными денежными средствами представляет собой непосредственную передачу «из рук в руки» законных денег, имеющих физическую форму, между участниками (рис. 2).



Рис. 2. Схема платежа наличными деньгами

При осуществлении платежа безналичными денежными средствами отправитель (участник операции 1) вносит в банк законные денежные средства

¹ Расчет представляет собой процесс подсчета суммы, подлежащих уплате одним лицом другому. Платеж логически продолжает процесс расчета и означает погашение покупателем товара (получателем услуги, работы) своего денежного обязательства только посредством законных денег [10].

² Электронный счет – счёт в электронной платежной системе, предназначенный для учета и целевого использования размещенных на нем электронных денег.

и дает распоряжение по их перечислению, далее кредитная организация отражает на банковском счете поступившую сумму наличных денежных средств и производит перечисление суммы в пределах остатка на счете по распоряжению отправителя получателю (участник 2) (рис. 3).

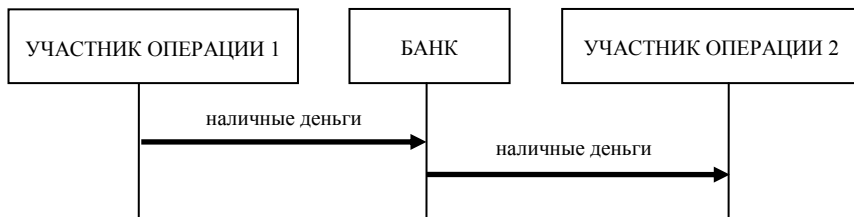


Рис. 3. Схема платежа безналичными деньгами

В свою очередь, схема платежа электронными деньгами состоит из следующих этапов (все действия в рамках каждого этапа производятся одновременно) (рис. 4):

1 этап: владелец законных денежных средств временно передает их оператору ЭПС для совершения завершающих расчетов в платежах электронными деньгами; оператор ЭПС в обмен на внесенные законные денежные средства предоставляет эквивалентную сумму электронных денег; полученные законные денежные средства оператор ЭПС размещает на счете, открытом в банке.

2 этап: владелец электронных денег передает их получателю напрямую по специальным каналам связи в рамках ЭПС (смена владельца электронных денег происходит моментально без участия посредников).

3 этап: новый владелец электронных денег дает распоряжение системе на их вывод, тем самым выставляя требование оператору ЭПС на возврат предварительно внесенных законных денежных средств первоначальным владельцем; оператор ЭПС погашает выставленное ему требование путем одновременного уменьшения остатка законных денежных средств на своем банковском счете, изъятия электронных денег и перечисления законных денежных средств новому владельцу, предоставившему электронные деньги оператору ЭПС.

В заключении отметим, что на современном этапе эволюции денег электронная форма носит вторичный характер, их предоставление осуществляется в пределах аванса законными деньгами, внесенного получателем на банковский счет оператора ЭПС.

Однако, по нашему мнению, по мере официального признания и формирования правовых основ регулирования и контроля обращения электронных денег, они обретут статус новой формы денежных средств.

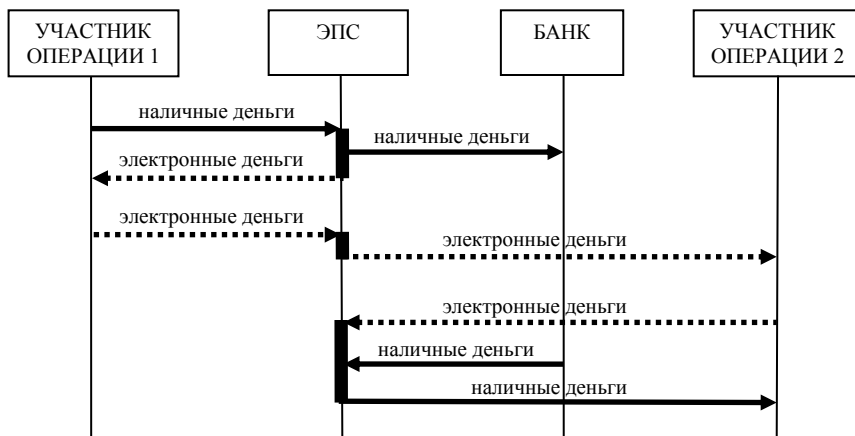


Рис. 4. Схема платежа электронными деньгами

Закрепление в нормативных актах электронными деньгами статуса законного средства платежа и наделение функцией единственного их эмитента Центрального банка или отдельной кредитной организации, регулируемой Центральным банком, позволит электронным деньгам занять нишу новой денежной формы, дополнив существующие, и выполнять в полном объеме все денежные функции.

Список литературы:

1. Аксенов В.С. К вопросу об интерпретации электронных денег / В.С. Аксенов // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2011. – № 10. – С. 14-22.
2. Ануреев С.В. Проблема сущности безналичных денег / С.В. Ануреев // Бизнес и банки. – 2002. – № 24. – 3 с.
3. Горюков Е.В. Электронные деньги: анализ практики использования и прогноз развития: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.В. Горюков. – Иваново, 2004. – 162 с.
4. Егiazарян Ш.П. Электронные деньги в современной системе денежного оборота: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Ш.П. Егiazарян. – Москва, 1999. – 141 с.
5. Исаев М.Е. Оценка развития электронных денег при осуществлении розничных платежей: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / М.Е. Исаев. – Иваново, 2013. – 164 с.
6. Усоскин В.М. Теория денег / В.М. Усоскин. – М.: Мысль, 1976. – 228 с.
7. Юровицкий В.М. Денежное обращение в эпоху перемен / В.М. Юровицкий. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. – 496 с.

8. Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Dire [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=anti_legalisation/eu.htm.

9. Survey of electronic money developments // Committee on Payment and Settlement Systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bis.org/cpmi/publ/d48.pdf.

10. Банковское дело. Управление и технологии: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е издание, переработано и дополнено / Под ред. А.М. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671 с.

ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

© Поступинский И.А.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В статье определены основные источники долгового финансирования в крупных металлургических холдингах России в 2014-2015 г. Выделены преимущества и недостатки используемых источников формирования заемного капитала.

Ключевые слова: заемный капитал, металлургия, кредитные инструменты, облигационные инструменты, LPN, долговое финансирование.

Доля долгового финансирования капитальных вложений в компаниях металлургической отрасли в 2010-2013 гг. составляла 26-34 % от общей суммы инвестированных средств в основной капитал [5]. На кредитные инструменты банков приходится большая часть привлекаемого заемного капитала (50-60 %). Однако современные рынки капиталов предлагают разнообразные инструменты финансирования, в том числе различные виды кредитов, облигационных займов.

На современном этапе в условиях нестабильности российской экономики, ограничения доступа к зарубежным источникам заемного капитала компании вынуждены более грамотно подходить к формированию заемной политики, к выбору инструментов финансирования капитальных проектов. В

* Аспирант кафедры «Корпоративные финансы».

связи с резкими колебаниями национальной валюты, изменениями ключевой ставки Центральным Банком России, пересмотрами кредитных рейтингов российских эмитентов ведущими агентствами металлургическим холдингам требуется более эффективное управление валютным и процентным рисками, которое частично выражено в оптимизации долговых портфелей, привлечении финансовых ресурсов на выгодных условиях с учетом рыночного риска.

Анализ состава заемного капитала крупнейших металлургических компаний показал, что основными источниками являются различные виды кредитных инструментов, а также классические облигационные займы, еврооблигации, кредитные ноты.

Долговой портфель ЕВРАЗ Групп [10, с. 170] в 2014 г. представлен рублевыми облигациями, эффективная ставка по которым составила 9 %, а также валютными нотами участия в займе (Loan participation note – LPN) со сроками погашения 2015-2020 гг., ставка по которым составила в среднем 6,78 %. В 2014 г. в целях рефинансирования компанией были эмитированы обеспеченные еврооблигации в долларах с купоном в 7,5 % годовых, который выплачивается два раза в год. Также в 2014 г. холдинг привлек синдицированный кредит с плавающей процентной ставкой LIBOR + 3,5 % годовых [11].

LPN позволяют не только привлечь капитал на иностранных рынках капиталов, но и повысить узнаваемость эмитента, что облегчит дальнейший доступ к финансовым ресурсам. Использование консорциального кредита, где в роли кредиторов выступают несколько банков, обусловлено капиталоемкостью проектов [8].

Крупный синдицированный рублевый кредит с синдикатом из 14 крупнейших банков России является основным долговым источником в компании ОАО «ЧТПЗ», который привлекался в 2013 г. с целью рефинансирования кредитов заемщика. Эффективная процентная ставка составляет 13 %, отличительной чертой данного инструмента является государственная гарантия Российской Федерации [3].

Консорциальные кредиты часто используются металлургическими холдингами для привлечения валютных заемных средств с плавающими процентными ставками. ГК «Норильский Никель», ОАО «НЛМК» имеют в долговых портфелях кредиты, номинированные в долларах США, евро с процентными ставками LIBOR + %, PRIME + %, EURIBOR + %, значения которых в 2014 г. для данных компаний не превышали 3-4 %.

Необходимо отметить, что компания ОАО «НЛМК» имеет диверсифицированный портфель, который представлен классическими облигационными займами, еврооблигациями, а также особым видом банковских кредитов – кредитными линиями, которые являются обеспеченным финансированием. С помощью данного инструмента в отличие от синдицированного кредита компании привлекают необходимые средства у нескольких кредиторов,

что позволяет им диверсифицировать условия использования и обслуживания получаемого заемного капитала.

Так ОК «Русал» в качестве основного долгового источника финансирования использует обеспеченные кредитные линии, номинированные в долларах США, с плавающими процентными ставками, привязанными к значениям 3M Libor, 1Y Libor, с различными сроками погашения.

Другой крупный металлургический холдинг ОАО «ММК» формирует заемный капитал за счет кредитных линий, необеспеченных кредитов, корпоративных облигаций. Отличительной особенностью заемной политики компании является высокая доля необеспеченных кредитов, номинированных в рублях и долларах США, с фиксированными и плавающими процентными ставками.

Помимо различных видов кредитных инструментов крупные металлургические производители привлекают заемные средства с помощью эмиссии облигационных займов, номинированных в иностранной валюте – еврооблигаций. Преимуществом инструмента является возможность его размещения на нескольких фондовых биржах одновременно [9]. Еврооблигации характерны для всех крупных компаний отрасли. Пользователями данного источника в отрасли являются ОАО «ХК «Металлоинвест» и ПАО «Северсталь». Доля облигационных займов в долговом портфеле ХК «Металлоинвест» на 31.12.2014 составляет 45 %, большая часть приходится на еврооблигации, размещенные на Лондонской и Ирландской фондовых биржах [6]. Доля данного облигационного инструмента в общем долговом финансировании ПАО «Северсталь» на конец 2014 г. составила 69 % [4]. Стоимость привлеченных средств для вышеуказанных эмитентов составляет 4-6 % годовых.

В составе источников финансирования ОАО «ХК Металлоинвест» присутствует банковские овердрафты, которые представляют собой суммы, выдаваемые банками сверх остатка на расчетных счетах клиентов. Овердрафт является нетипичным инструментам в данной отрасли, тем не менее используется компанией и обеспечивается запасами и экспортной выручкой по договорам купли-продажи продукции металлопроизводителя.

Отдельно необходимо рассмотреть относительно новый финансовый инструмент, используемый представителями металлургической промышленности – конвертируемые облигации. Пользователями являются компании ПАО «Северсталь» и ПАО «ТМК». Облигации могут быть конвертированы в глобальные депозитарные расписки (ГДР), которые представляют собой определенное количество акций эмитента – 1 акция, 4 акции соответственно. В феврале 2015 г. ПАО «ТМК» погасила конвертируемые облигации, дата погашения обязательств ПАО «Северсталь» запланирована на сентябрь 2017 г.

Анализ долговых источников финансирования, используемых металлургическими компаниями России в 2014 г., иллюстрирует, что холдинги активно используют инструменты, которые номинированы в иностранной

валюте (доллары, евро) и выдаются под плавающие процентные ставки. В связи с этим у заемщика возникают процентные и валютные риски, которые обострились в 2014 г. Поэтому управление данными рисками должно быть грамотным и эффективным.

Так 2014 финансовый год большая часть представителей отрасли закончила с убытком, который объясняется отрицательными курсовыми разницеми. Эффективный менеджмент в области управления валютным риском продемонстрировала только одна компания, которая закончила год с положительным финансовым результатом, а также с положительной курсовой разницей – ОАО «НЛМК».

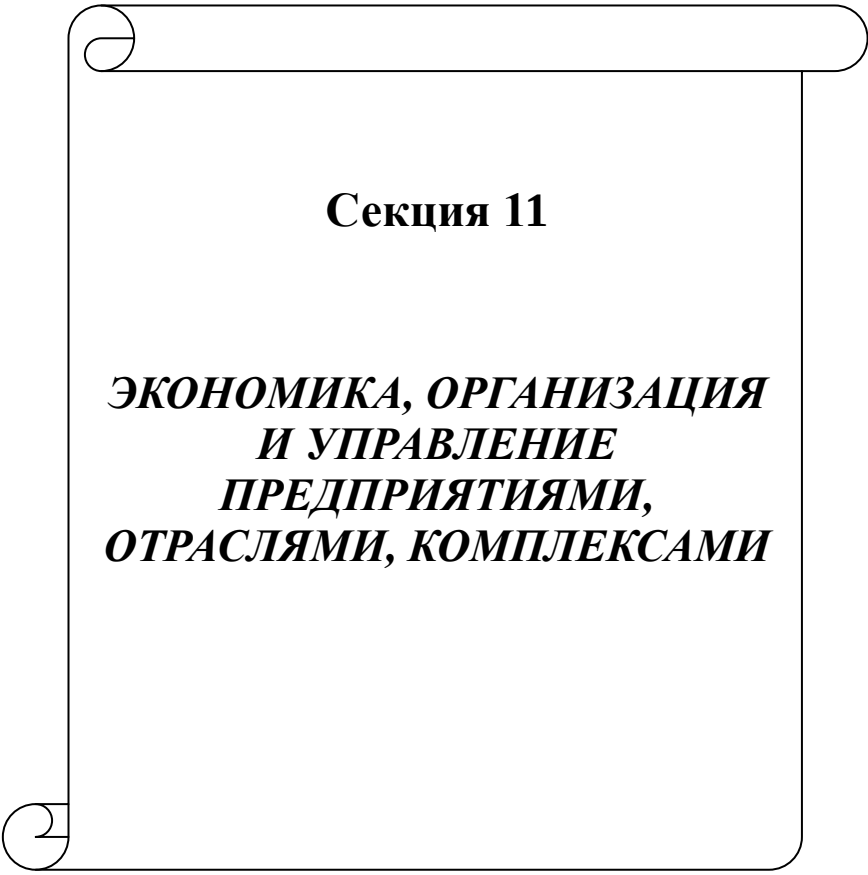
Использование плавающих процентных ставок порождает процентный риск, который очень высок в период нестабильности национальной экономики, финансово-экономических кризисов. Ярким примером в 2014-2015 гг. является рыночный индикатор MosPrime, максимальное значение которого было 19.12.2014 – 30,31 % (6М MosPrime) [1].

Существенные проблемы в отчетном периоде испытывал металлургический холдинг ОАО «Мечел». Отрицательная курсовая разница составляла 37 % от выручки компании. Чистые активы меньше нуля, отрицательная рентабельность активов, высокая долговая нагрузка. Рублевые кредитные инструменты с плавающими процентными ставками занимают 40 % долгового портфеля [2]. Данные факты свидетельствуют о крайне неэффективной заемной политике и неграмотном управлении рыночным риском в крупной российской группе компаний.

Основными инструментами долгового финансирования в металлургической отрасли Российской Федерации являются различные виды кредитов и облигационных займов, которые номинированы в различных валютах с различными видами процентных ставок. Привлечение валютного капитала объясняется капиталоемкими проектами, финансирование которых осуществляется в валютных ресурсах, также причиной являются более низкие процентные ставки. Однако во время резких изменений курса национальной валюты в 2014 г. компании столкнулись с существенными курсовыми разницеми, чего можно было избежать при формировании более эффективной политики заимствования. Рублевые источники финансирования с плавающими ставками в 2014-2015 гг. отличились высокой стоимостью обслуживания, что также связано с нестабильностью национальной экономики. На современном этапе компаниям для привлечения крупных денежных средств целесообразно привлекать рублевые синдицированные кредиты, кредитные линии с низкими фиксированными ставками, которые могут быть предложены банками с государственным участием. Также низкая стоимость обеспечивается гарантиями государства, которые предоставляются для стратегически важных компаний в рамках реализации Стратегий развития черной и цветной металлургии [7].

Список литературы:

1. Архив значений за дату – 19.12.2014 // MosPrime rate [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mosprime.com/day.html?d=19.12.2014>.
2. Консолидированная финансовая отчетность за 2014, 2013 и 2012 отчетные годы ОАО «Мечел» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mechel.ru/doc/doc.asp?obj=133202>.
3. Консолидированная финансовая отчетность за 6 месяцев 2015 ОАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chelpipe.ru/upload/iblock/46a/IFRS_6MON_2015.pdf.pdf.
4. Консолидированная финансовая отчетность за годы, закончившиеся 31 декабря 2014, 2013 и 2012 ПАО «Северсталь» и его дочерние предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.severstal.com/files/11202/usd/_Severstal_FS_31122014_Rus_Clean.pdf.
5. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции – 2011-2014 г. [Электронный ресурс] // ФСГС. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publication/catalog/doc_1140095471812.
6. Облигации [Электронный ресурс] // Металлоинвест. – Режим доступа: www.metalloinvest.com/investors/bonds/ (дата обращения: 17.09.2015).
7. Об утверждении Стратегии развития черной металлургии России на 2014-2020 годы и на перспективу до 2030 года и Стратегии развития цветной металлургии России на 2014-2020 годы и на перспективу до 2030 года: приказ Минпромторга России от 05.05.2014 N 839. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Тихомирова Е.В. Рынок синдицированных кредитов: тенденции и перспективы развития / Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 30-35.
9. Чувахина Л.Г. Еврооблигации и рынок евробумаг/ Л.Г. Чувахина // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2011. – № 2. – С. 322-326.
10. Annual Report and Accounts 2014 [Электронный ресурс] // EVRAZ. – London, 2015 – 209 p. – Режим доступа: http://www.evraz.com/investors/interactive_pdf/indexPop.htm (дата обращения: 16.09.2015).
11. Evraz удалось привлечь синдицированный кредит у западных банков [Электронный ресурс] // ВЕДОМОСТИ. – Режим доступа: www.vedomosti.ru/business/articles/2014/08/13/evraz-privlek-sindicirovannyj-kredit-na-evraz.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the ends of the scroll visible on the left and right sides.

Секция 11

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ МАЛЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

© Едилбаев Н.Б.*

Казанский государственный аграрный университет, г. Казань

Автор анализирует специфику консультационных услуг для крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, выявляет взаимосвязь между особенностями малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве и формами и видами консультационных услуг, наиболее адекватных указанным особенностям, а исключение из консультационного обслуживания такого вида, как процессное консультирование ведет, по мнению автора, к потребительскому отношению руководителей малых предприятий к консалтингу, когда они озабочены исключительно поиском средств на оплату консультантов и получением от них готового консультационного проекта или решения, реализация которого оправдает их ожидания в решении сложившейся на их предприятии кризисной ситуации.

Ключевые слова: консультационные услуги, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели, особенности консультационных услуг.

Как отмечают большинство специалистов, экспертное консультирование является наиболее эффективным методом диагностики проблемы в сфере малого предпринимательства в сельском хозяйстве, когда большинство проблем связано с техническими или технологическими особенностями и не требуется привлечения крупных финансовых, материальных и кадровых ресурсов, которыми в большинстве своем малые формы предпринимательства в сельском хозяйстве не располагают. Кроме того, экспертное консультирование является достаточно привлекательным для малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве еще и в силу высокого уровня стандартизации процесса реализации консультационного проекта, что значительно минимизирует риск неполучения ожидаемого результата [1].

Исследование специфики консультационных услуг для малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве необходимо начинать с выявления, прежде всего, специфики самого малого предпринимательства в этой сфере. Специфика малого предпринимательства в сельском хозяйстве достаточно хорошо изучена в отечественной экономической литературе [2]. Эти специфические характеристики присущи практически всем субъектам малого предпринимательства в сельском хозяйстве, которые включают коммерческие организации (малые предприятия), крестьянские (фермерские) хозяйства, потребительские кооперативы (некоммерческие организации) и

* Аспирант.

индивидуальные предприниматели. Наличие и развитие этих форм предпринимательства регулируются Федеральным законом № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3].

По нашему мнению, основными задачами независимых консалтинговых компаний в сфере малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве должны быть, прежде всего, задачи, связанные с наращиванием объемов производства, переработки, объединения с другими предприятиями, совместное использование объектов инфраструктуры, слияния и поглощения между предприятиями с целью формирования крупных, конкурентоспособных хозяйств, что в целом соответствует общему направлению развития малого предпринимательства в сфере услуг [4]. Конечно, будет несомненно высоко востребованы услуги аудита и бухгалтерского сопровождения, юридические услуги и налоговое консультирование. Иначе говоря, консалтинг должен быть направлен на концентрацию и централизацию агропромышленного производства среди малых форм предпринимательства в этой сфере, потому что мелкие и средние предприятия в сельском хозяйстве не в состоянии выдержать конкуренцию с крупными агропромышленными холдингами, которые сегодня уже сконцентрировали в своих руках основные объемы сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Исходя из вышесказанного, представляется возможным систематизировать специфику форм и видов применяемого консалтинга в зависимости от особенностей функционирования малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве, которые мы сгруппировали в табл. 1.

Таблица 1

Взаимосвязь между особенностями малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве и формами и видами консультационных услуг, наиболее адекватных указанным особенностям

Особенности малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	Виды и содержание консультационных услуг
Сезонный характер сельскохозяйственного производства при круглогодичном спросе на сельскохозяйственную продукцию	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта. Обучающий консалтинг, который предполагает имитацию критических ситуаций, их анализ и разработку методов и способов их преодоления совместно с персоналом заказчика.

Продолжение табл. 1

Особенности малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	Виды и содержание консультационных услуг
Не регулярный характер получения доходов и ее зависимость от производственного цикла	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта.
Относительно более глубокая отраслевая, внутривладельческая и региональная специализация сельскохозяйственного производства	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта.
Высокий уровень зависимости результатов хозяйственной деятельности от факторов климатических условий	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта. Обучающий консалтинг, который предполагает имитацию критических ситуаций, их анализ и разработку методов и способов их преодоления совместно с персоналом заказчика.
Объективная необходимость совмещения различных видов сельскохозяйственного производства в силу повышения вероятности выживания малых форм хозяйствования	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта. Обучающий консалтинг, который предполагает имитацию критических ситуаций, их анализ и разработку методов и способов их преодоления совместно с персоналом заказчика.
Отсутствие реальной возможности выйти за пределы локальных сельскохозяйственных рынков	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта.

Продолжение табл. 1

Особенности малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	Виды и содержание консультационных услуг
	Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта.
Низкая коммерческая мотивация малого предпринимательства в сельском хозяйстве в силу традиционно сложившейся пассивной позиции отрасли в экономике	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта. Обучающий консалтинг, который предполагает имитацию критических ситуаций, их анализ и разработку методов и способов их преодоления совместно с персоналом заказчика.
Исторически сложившийся дотационная архитектура экономики сельскохозяйственного производства	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта.
Ограниченность инструментов государственной поддержки малых сельскохозяйственных предприятий	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта.
Высокий уровень зависимости от кредитных (заемных) источников финансирования в силу сезонности сельскохозяйственного производства	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта. Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта.

Окончание табл. 1

Особенности малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве	Виды и содержание консультационных услуг
Традиционно низкие объемы собственных оборотных средств в силу специфики сельскохозяйственного производства	Процессный метод, когда заказчик непосредственно участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, реализации полученного оптимального решения в практической деятельности при поддержке и под наблюдением профессиональных консультантов независимой консалтинговой компании, формирование совместной со специалистами консалтинговой компании рабочей группы, что предполагается обучение и передачу опыта.
Низкий уровень доходности и, соответственно, низкий уровень инвестиционной привлекательности малых сельскохозяйственных предприятий	Экспертное консультирование, выбор альтернативного варианта решения и подбор наиболее оптимального варианта независимой консалтинговой компании для разработки и реализации консультационного проекта.

Источник: разработано автором.

Как показал представленный в табл. 1 анализ взаимосвязи между особенностями малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве и формами консультационных услуг, наиболее адекватных указанным особенностям, наиболее востребованным, как нам представляется, среди малых форм предпринимательства должны быть процессный и экспертно-процессный методы консалтинга. Однако, на практике картина складывается совершенно иная. Как отмечают специалисты Н.В. Акканина, В.М. Баутин, М.Я. Веселовский, Г.М. Демишкеич и другие, наибольшее распространение среди малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве сегодня получили экспертное и экспертно-обучающее консультирование, что они связывают с крайне низким уровнем квалификации руководителей этих хозяйств в области законодательства, финансов, налогов, маркетинга и менеджмента [5].

Как нам представляется исключение из консультационного обслуживания и спроса на эти услуги со стороны малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве такого вида, как процессное консультирование ведет к потребительскому отношению руководителей малых предприятий к консалтингу, когда они озабочены исключительно поиском средств на оплату консультантов и получением от них готового консультационного проекта или решения, реализация которого оправдывает их ожидания в решении сложившейся на их предприятии кризисной ситуации. Однако этот путь ведет к тому, что из консультационного процесса исключаются любые взаимодействия заказчика и консультантов независимой консалтинговой компании, когда заказчик не участвует в диагностике проблемы, разработке вариантов ее решения, а также в реализации полученного оптимального решения. При этом теряется главное преимущество процессного метода консалтинга, когда происходит формирование совместной со специалистами консалтинго-

вой компании рабочей группы, обучение и передача опыта от профессиональных консультантов персоналу заказчика.

Такая ситуация закономерно приводит к негативным последствиям и неудовлетворенности от итогов консультационных проектов, так как, заказчик может вообще не воспринимать предлагаемых решений в силу своей низкой квалификации, если они не выработаны совместно с ним. Кроме того, достоверность и качество консультационного проекта вообще находятся под большим сомнением, если в процессе из разработки и реализации не было возможности активно сотрудничать с персоналом и руководством заказчика.

С точки зрения управленческого воздействия консультационные услуги для малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве можно разделить на две крупные группы:

- консультационные услуги, направленные на преодоления внутренних кризисных проблем развития малых предприятий;
- консультационные услуги, направленные на разработку стратегии и бизнес-плана развития самого предприятия на этапе его становления.

К первой группе консультационных услуг можно отнести консультационные проекты, основанные на процессном консалтинге и имеющие целью разработку систем финансового и налогового управления, управления персоналом, аудит и анализ хозяйственной ситуации и многое другое. Ко второй группе консультационных услуг, специалисты относят, как правило, разработку перспективных планов развития бизнеса заказчика, аудит, составление бизнес-плана, маркетинговой стратегии, стратегии отраслевой специализации и другие [6].

Вполне естественно, что применительно для малых предприятий в сельском хозяйстве наиболее востребованными будут консультационные услуги, связанные с разработкой бизнес-плана и его законодательное и финансовое сопровождение на этапе первых 2-3 лет деятельности малого предприятия. На этом важном этапе наиболее важными видами становятся управленческий и финансовый консалтинг. При этом особую важность для малых предприятий сельского хозяйства приобретает финансовый консалтинг в форме внедрения готовых, адаптированных под конкретного заказчика автоматизированных систем, включающих разработку методологии, выбор программного продукта, внедрение автоматизированной системы и обучение пользователей заказчика. В данном случае финансовый консалтинг представляет собой экономические расчеты, модели и анализ финансовых данных, на основе которых, руководитель малого предприятия принимает соответствующие управленческие или организационно-экономические решения.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что описанный выше вариант реализации консультационного проекта не предполагает принятие в нем участия персонала заказчика, а предполагает приобретение ими готового продукта и обучение ему своих сотрудников. Иначе говоря, процессное кон-

сультирование в данном случае вновь заменяется экспертно-обучающим консалтингом, в результате чего любое нововведение или законодательное изменение требований в этой области будет невозможным для решения собственными силами заказчика, а потребует вновь привлечения консультационной компании и оплаты ее услуг.

В сложившейся ситуации консультант по малому бизнесу в сельском хозяйстве должен владеть различными подходами к предпринимательству и обеспечивать взаимосвязь всех задач. Он должен видеть общую картину предприятия для того, чтобы обеспечить взаимосвязь административных и оперативных функций. Поэтому его цель – находить практическое решение всех видов проблем: по вопросам финансов, сбыта, производства, закупок и т.п. [7].

Все более широкое распространение в малом предпринимательстве в сельском хозяйстве принимает формирование специализированного рынка консультационных услуг в виде аутсорсинг (outsourcing). Данный вид консалтинга основан на полной или частичной передаче рутинных функций предприятия (например, таких, как бухгалтерские расчеты, расчет налогов, управление персоналом и т.п.) консалтинговой компании с целью сосредоточения собственных усилий на решении сугубо производственных и маркетинговых задач. В данном случае заказчик привлекает консалтинговую компанию для решения тех или иных задач на постоянной основе, полностью заменяя консультантами собственное подразделение.

Таким образом, консультационные услуги в малом предпринимательстве в сельском хозяйстве имеют целый ряд специфических особенностей, обусловленных, прежде всего, спецификой самого процесса сельскохозяйственного и перерабатывающего производства, а также спецификой малых форм хозяйствования, существенно отличающихся от аналогичных структур в промышленности или строительстве.

Список литературы:

1. Корольков А.Ф. Типы, виды и принципы информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве. – М.: МСХА, 2004. – 28 с.
2. Складов Ю.М., Складов И.Ю. Развитие предпринимательства и производства малых форм хозяйствования на селе // Российское предпринимательство. – 2013. – № 19 (241). – С. 13-23.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4006.
4. Киселев С.В., Сабитов Н.Х. Экономические и организационные основы функционирования сферы услуг. – Казань.: ТИСБИ, 2004. – 263 с.
5. Демишкевич Г.М. Повышение качества оказания консультационных услуг сельскому населению // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. – С. 20-22.

6. Баутин В.М. Эффективность различных организационно-правовых форм центров информационно-консультационной службы АПК / В.М. Баутин, М.Я. Веселовский // Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – 2001. – № 6.

7. Булеев А.И. Деятельность малых предприятий на рынке консалтинга и маркетинг услуг. – М.: Архитектура, 2009.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

© Малачева В.В.*

Санкт-Петербургский университет управления и экономики,
г. Санкт-Петербург

В статье исследуется государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России. По результатам исследования автор представляет специализированные институты поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, а также приводит используемые ими инструменты поддержки. На основе анализа инструментов поддержки, применяемых в США и Европейском союзе, автором предложено дальнейшее направление развития инструментов в России.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, институты поддержки и развития, инструменты поддержки и развития.

Актуальность поддержки и развития государством сектора малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) заключается в том, что МСП способно выполнять целый ряд важнейших функций. Перечисление таких функций, присущих МСП, определяет роль малого и среднего бизнеса в экономике и встречается в работах таких ученых как А.В. Виленский [1, с. 38-59], А. Золотов и М. Муханов [2, с. 84], С.В. Шишин [3, с. 59-68], О.В. Артемова [4, с. 11], И.П. Бойко и М. Мессенгиссер [5, с. 48], И.С. Глебова и Р.Р. Садыртдинов [6, с. 29-34], Н.А. Джобава [7, с. 8-9], В.А. Рубе [8, с. 58-60].

Целью настоящего исследования является анализ государственной поддержки сектора МСП в России, а также предложения по адаптации зарубежного опыта в этой сфере.

В настоящее время современная институциональная система поддержки и развития МСП России представляет собой многоуровневую модель [9]. При этом, задачу поддержки и развития МСП напрямую выполняют специализированные институты развития МСП, которые представлены в табл. 1.

* Аспирант.

Таблица 1

Институты развития МСП в России [9]

Институт развития МСП	Предоставляемые услуги МСП
Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	Через своего агента «МСП Банк» предоставляет займы и гарантии МСП в первую очередь внедряющим инновации, осуществляющим проекты энергоэффективности, реализующие социально-значимые проекты и проекты кластерного развития.
ОАО «МСП Лизинг»	Осуществляет лизинг производственного и технологического оборудования МСП, представляющим неторговый сектор экономики, заинтересованным в создании новых или модернизации действующих производств, реализации инновационных, энергоэффективных и ресурсосберегающих проектов, а также проектов по импортозамещению и развитию экспорта несырьевой продукции.
ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»	Предоставляет кредиты на цели пополнения оборотных средств; кредиты на инвестиционные цели; кредиты под залог приобретаемого имущества. Осуществляет кредитование микробизнеса и беззалоговое кредитование, рефинансирование кредитов, предоставленных сторонними кредитными организациями.
ОАО «Росагролизинг»	Передаёт отечественным сельхозпроизводителям на доступных условиях лизинга современные средства производства (сельхозтехника, племенные животные, технологическое и перерабатывающее оборудование).
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Формирует благоприятную среду для предпринимательской деятельности через проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере; оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности; создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства; привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства.
ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий»	Предоставляет прямые гарантии для получения банковских кредитов и позволяет воспользоваться кредитными ресурсами при недостаточном залоговом обеспечении.
Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития РФ	Вырабатывает государственную политику и нормативно-правовое регулирование в сфере развития МСП. Осуществляет мероприятия по распределению и предоставлению субсидий из федерального бюджета субъектам РФ на господдержку МСП, включая крестьянские (фермерские) хозяйства. Разрабатывает предложения по основным финансовым, экономическим, социальным и иным показателям развития МСП и инфраструктуры поддержки субъектов МСП на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы на основе прогнозов социально-экономического развития РФ.
ОАО «Российская венчурная компания»	Стимулирует создание в РФ индустрии венчурного инвестирования и финансовой поддержки высокотехнологического сектора.

Окончание табл. 1

Институт развития МСП	Предоставляемые услуги МСП
Некоммерческое партнерство «Институты развития малого и среднего бизнеса»	Методическая поддержка всех элементов инфраструктуры государственной поддержки МСП через реализацию консультационной, правовой, методической помощи региональным институтам поддержки МСП, участие в реализации федеральных и региональных программ поддержки и развития, повышение эффективности взаимодействия между предпринимателями и региональными институтами.
Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»	Создает возможности для самореализации предприимчивых людей на основе поддержки инициатив, ликвидации административных барьеров, изменения нормативно-правовой базы, поддержки молодых коллективов, что улучшает предпринимательский климат, содействует развитию профессиональных компетенций, продвигает проекты и инициативы бизнеса.
Российский центр содействия молодежному предпринимательству	Собирает и размещает актуальную информацию о мерах государственной поддержки, грантах и конкурсах, бизнес-тренингах, мероприятиях.
Федеральное агентство по делам молодежи	Обеспечивает условия для самореализации молодого поколения благодаря таким проектам, как «Russian Startup Tour» (проект по поиску инновационных проектов и развитию компетенций начинающих команд в сфере высоких технологий), всероссийский инновационный конвент (ежегодный форум для молодых инноваторов с премиями и грантами), федеральная программа «Ты – предприниматель».
Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи	Привлечение инвестиций, прежде всего, в развитие МСП инновационного сектора экономики.

Из данных табл. 1 видно, что особое внимание со стороны государства, уделяется поддержке и развитию инновационного бизнеса, высокотехнологичного бизнеса, научно-технических бизнес-разработок, сельскохозяйственного и агропромышленного бизнеса, молодежного предпринимательства, начинающих предпринимателей.

Особую актуальность приобретают исследования зарубежной государственной поддержки МСП, в связи с необходимостью выявления эффективных инструментов поддержки, а следовательно и с необходимостью адаптации этого опыта для дальнейшего использования в России. Так, на наш взгляд, внимания заслуживает политика США и Европейского союза (далее – ЕС) по поддержке и развитию МСП.

Мы считаем необходимым сосредоточить внимание на следующих перспективных инструментах поддержки и развития МСП в этих странах:

1. В ЕС проводится и публикуется в открытом доступе значительное число государственных исследований о МСП, что позволяет отслеживать закономерности его развития. Например: Годовой отчет по европейскому МСП – Annual Report on European SMEs; Построение предпринимательского мышления и навыков в Европейском союзе – Building Entrepreneurial Mind-sets and Skills in the EU; Содействие

интернационализации МСП – Supporting the Internationalisation of SMEs и другие.

2. Информирование субъектов МСП в ЕС осуществляется через различного рода специализированные интернет-порталы, которые сосредотачивают актуальную информацию о МСП. К числу таких порталов относятся: портал европейского малого бизнеса (European Small Business Portal), портал интернационализации МСП (SME Internationalisation Portal), бизнес-портал твоя Европа (Your Europe – Business portal).
3. В США издается и находится в свободном доступе вспомогательное руководство для предпринимателей – Справочник по ресурсам (Resource Guides). В справочнике содержится актуальная информация о всевозможных вариантах государственной поддержки для начинающих и действующих предпринимателей.
4. В США функционирует поисковый онлайн инструмент – единая платформа BusinessUSA, позволяющая сориентироваться предпринимателям исходя из их потребностей и возможностей в значительном количестве разновидностей программ. Платформа объединила в себе информацию о финансовых программах, программах поддержки начинающим предпринимателям, экспортерам, обучении и информацию о всех доступных возможностях в целом. Доступ к интересующей информации происходит на основе конкретизации ситуации предпринимателя через тестирования (то есть через выяснение посредством интерактивного теста индивидуальных характеристик бизнеса).
5. В США для облегчения доступа к государственным контрактам и повышения уровня информированности заинтересованных лиц созданы базы данных, которыми пользуются федеральные ведомства для поиска подрядчиков и базы данных, которые содержат подробную информацию о всех государственных контрактах: System for Award Management, Dynamic Small Business Search, FedBizOpps: Federal Business Opportunities, GSA Schedules, Federal Procurement Data System, USA Spending.Gov.

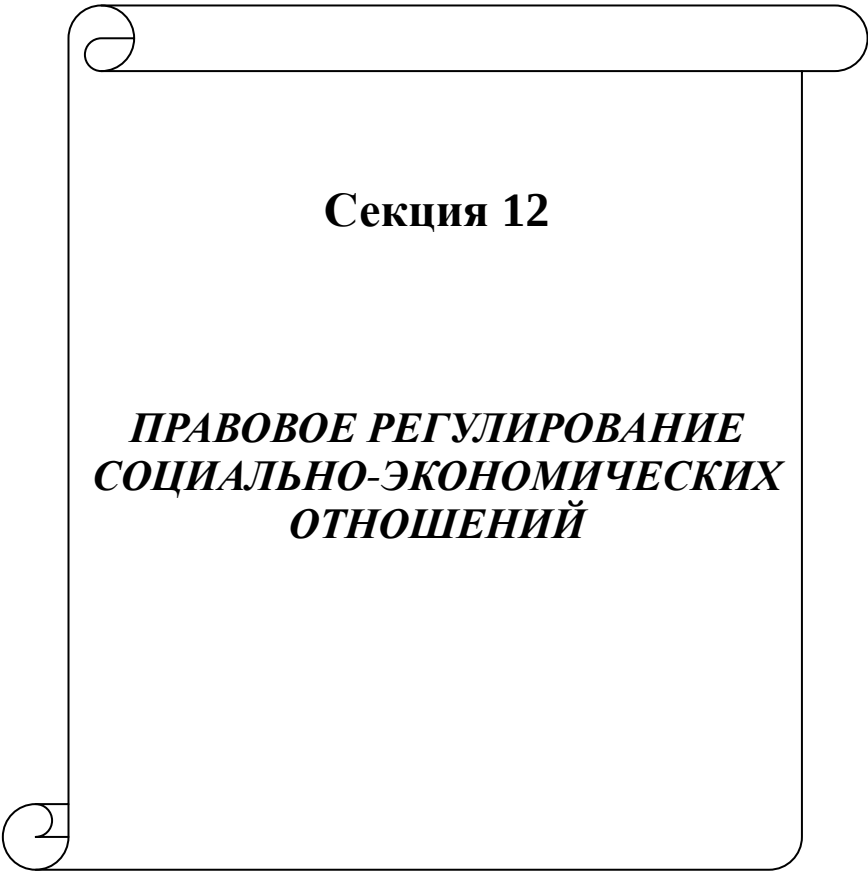
Таким образом, мы считаем, что для дальнейшего развития МСП в России необходимо совершенствовать государственную практику управления предпринимательскими структурами на основе адаптации лучших элементов зарубежной практики.

Так, по-нашему мнению, в дополнение к действующим в настоящее время в России специализированным институтам развития МСП также необходимо создать условия надлежащего информационного обеспечения потенциальных и действующих предпринимателей через проведение и опубликование в свободном доступе исследований о МСП, совершенствование дей-

ствующих официальных порталов о МСП, опубликование в свободном доступе методических рекомендаций, руководств, справочников для потенциальных и действующих предпринимателей о возможностях государственной поддержки, разработку и внедрение различных баз данных для предпринимателей, а также интерактивных онлайн инструментов, облегчающих поиск индивидуальных вариантов поддержки.

Список литературы:

1. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007. – 237 с.
2. Золотов А., Муханов М. Позитивная реинтеграция как способ развития малого и среднего предпринимательства // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 83-88.
3. Шишин С.В. Малое предпринимательство: сущность, место и роль в национальной экономике. – М.: ОЛМА-Пресс, 2003. – 351 с.
4. Артемова О.В., Осипова Т.Н. Малый и средний бизнес: ограничения, возможности и перспективы: монография. – Челябинск: Сити Принт, 2010. – 238 с.
5. Бойко И.П., Мессенгиссер М. Российские малые предприятия: история, тенденции, перспективы. – М.: Наука, 2005. – 238 с.
6. Глебова И.С., Садырtdинов Р.Р. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2008. – 326 с.
7. Джобава Н.А. Государственное регулирование малого предпринимательства. – СПб.: Издательский Дом С.-Петерб. гос. ун-та, Издательство юридического факультета С.-Петерб. гос. ун-та, 2004. – 111 с.
8. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000. – 231 с.
9. Малачева В.В. Механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства в России // Транспортное дело России. – 2015. – № 3. – С. 130-133.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 12

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ДВА ВИДА ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ (ДОЛЕВАЯ И СОВМЕСТНАЯ)

© Бутаева Э.С.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет), г. Владикавказ

Право собственности, понимаемое со времен римского частного права как единоличное господство лица над вещью, как наиболее полное, «абсолютное» право, конструируется на индивидуальном начале. В то же время жизненные обстоятельства могут приводить и нередко приводят к ситуации, когда одна вещь принадлежит нескольким лицам, что влечет появление коллективного начала, конкурирующего с индивидуальным. Эффективное правовое регулирование отношений общей собственности возможно только при условии примирения этих начал, что является непростой задачей. Статья посвящена гражданским правоотношениям, складывающимся по поводу принадлежности имущества двум и более лицам одновременно (общей собственности).

Ключевые слова: совместная собственность, долевая собственность на квартиру, общая совместная собственность на квартиру.

Гражданским кодексом РФ предусмотрено, что любое имущество, включая объект недвижимости, может на праве общей – совместной или долевой – собственности принадлежать нескольким владельцам. Здесь мы рассмотрим ситуацию, когда квартира находится именно в совместной собственности, то есть определенные доли в ней не выделены. Под правом общей собственности традиционно понимается право нескольких человек вместе и по своему усмотрению пользоваться и распоряжаться имуществом, которое им принадлежит на доверительной основе. Самый распространенный вариант возникновения совместной собственности, предусмотренный Гражданским кодексом РФ – это совместная собственность супругов (ст. 256 ГК). Таковой является только квартира, приобретенная в период брака. Здесь стоит подчеркнуть, что речь идет лишь о недвижимости, которая досталась семье в результате так называемых возмездных сделок. Если квартира досталась одному из супругов по наследству, либо же по договору дарения, она признается частной собственностью лишь одного этого супруга. Правда, если второй супруг внес существенные улучшения в подаренное или унаследованное жилище, такое имущество уже будет считаться совместным. При этом в Семейном кодексе четко оговорено, что улучшения и изменения должны в значительной степени увеличивать стоимость имущества. Правда, нередко, желая сохранить имущество каждого из них в изначальном виде,

* Доцент кафедры Гражданского права и процесса, кандидат юридических наук.

супруги подписывают специальное соглашение. Имеется и еще одна возможность появления совместной собственности на жилплощадь, хоть и не предусмотренная Гражданским кодексом, но основанная на Законе РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» и на практике встречающаяся не так уж редко. В этом нормативном документе сказано, что жилище в совместную собственность может приватизироваться людьми, которые проживают вместе, вне зависимости от того, находятся ли они в родственных отношениях. Стандартный бланк договора приватизации содержит графу, позволяющую самим гражданам определить, в какую собственность стоит перевести их квартиру – совместную или долевую.

Сособственниками недвижимости могут быть также члены фермерского хозяйства, находящиеся в тесных, доверительных отношениях.

Согласно статье 244 Гражданского кодекса РФ имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на праве общей собственности. Имущество может находиться в общей собственности с определением доли каждого из собственников в праве собственности (долевая собственность) или без определения таких долей (совместная собственность).

Таким образом, общая долевая собственность представляет собой собственность двух или более лиц на одно имущество, поделенное между ними на определенные части (доли). Однако это имущество, даже поделенное на доли, принадлежит всем его собственникам. То есть каждый из собственников такого имущества может владеть и пользоваться им на таких же правах, как и другие его собственники. Согласно статье 288 Гражданского кодекса РФ собственник осуществляет права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему жилым помещением в соответствии с его назначением. Жилые помещения предназначены для проживания граждан. Гражданин – собственник жилого помещения может использовать его для личного проживания и проживания членов его семьи.

Применительно к праву общей долевой собственности на квартиру, всем собственникам квартиры, находящейся в долевой собственности, принадлежат в одинаковой степени все права, предусмотренные статьями 288 Гражданского кодекса РФ и 30 Жилищного кодекса РФ, включая право проживания в квартире и право на вселение в нее членов своих семей.

Однако, распоряжение квартирой (сдача квартиры в аренду, продажа доли, вселение в квартиру других лиц) возможно при долевой собственности с рядом ограничений. Такие ограничения предусмотрены статьей 246 Гражданского кодекса РФ, согласно которой распоряжение имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляется по соглашению всех ее участников. Участник долевой собственности вправе по своему усмотрению продать, подарить, завещать, отдать в залог свою долю либо распорядиться ею, иным образом с соблюдением при ее возмездном отчуждении правил, предусмотренных статьей 250 настоящего Кодекса. Иными словами, распоря-

жение долей в праве общей долевой собственности на квартиру вполне допустимо по закону, но требует предварительного согласования всех собственников квартиры (собственников других долей на эту квартиру). В частности, продажа доли в праве собственности на квартиру возможна с соблюдением ряда требований, прямо предусмотренных статьями 250 Гражданского кодекса РФ, которая будет рассмотрена нами ниже. Собственность на жилое помещение (в частности, на квартиру) может быть не только общей долевой, но также и общей совместной. Как уже было указано выше, имущество может находиться в общей собственности с определением доли каждого из собственников в праве собственности (долевая собственность) или без определения таких долей (совместная собственность), что закреплено в части 2 статьи 244 Гражданского кодекса РФ. Согласно статье 253 Гражданского кодекса РФ, участники совместной собственности, если иное не предусмотрено соглашением между ними, так же, как и участники общей долевой собственности, сообща владеют и пользуются общим имуществом.

Однако распоряжение общей совместной собственностью имеет свои особенности, которые также предусмотрены статьей 253 Гражданского кодекса РФ. В частности, распоряжение общим имуществом может производиться только сообща всеми участниками общей совместной собственности. Иными словами, если участник общей долевой собственности на квартиру может, например, продать, свою долю в квартире, предварительно уведомив о своем намерении собственников других долей в этой квартире, то участники общей совместной собственности на квартиру могут распорядиться принадлежащей им на праве собственности квартирой, только сообща, то есть могут продать не долю в праве собственности на квартиру, а всю квартиру в целом. Чтобы избежать такого ограничения, которое делает весьма затруднительным распоряжение общей собственностью на квартиру (ведь ее продажа или иное отчуждение возможно только целиком, а не по частям), участники общей совместной собственности на квартиру могут определить свои доли в праве собственности, заключив соответствующее соглашение об определении долей. Однако и при определении долей в праве общей собственности на квартиру участники общей совместной собственности не свободны в своем выборе. Поскольку сделка с недвижимым имуществом, согласно требованиям статьи 164 Гражданского кодекса РФ, подлежит обязательной государственной регистрации в Федеральной регистрационной службе, то текст соглашения об определении долей в праве общей совместной собственности на квартиру должен соответствовать требованиям, предъявляемым к таким соглашениям чиновниками данного учреждения. Требования Федеральной регистрационной службы к соглашению об определении долей в праве общей совместной собственности, прямо вытекают из содержания части 2 статьи 254 Гражданского кодекса РФ, которая содержит предписание о равенстве долей всех участников общей совместной собственности на имущество.

Иными словами, если квартира была оформлена в собственность, например, трех граждан, то Федеральная регистрационная служба регистрирует соглашение об определении долей в такой квартире только при условии, что за каждым из участников общей собственности на квартиру будет закреплено право собственности на $\frac{1}{3}$ доли этой квартиры.

Следует отличать право собственности на долю в квартире, от права частной собственности на квартиру или отдельную комнату в этой квартире.

У собственников квартир в многоквартирном доме и долей в праве собственности на квартиры в многоквартирном доме есть одно общее право – право собственности на долю в общем имуществе в многоквартирном доме.

Согласно статье 36 Жилищного кодекса РФ собственникам помещений в многоквартирном доме принадлежат на праве общей долевой собственности помещения в данном доме, не являющиеся частями квартир и предназначенные для обслуживания более одного помещения в данном доме, в том числе межквартирные лестничные площадки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, технические этажи, чердаки, подвалы, в которых имеются инженерные коммуникации, иное обслуживающее более одного помещения в данном доме оборудование (технические подвалы), а также крыши, ограждающие несущие и ненесущие конструкции данного дома, механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование, находящееся в данном доме за пределами или внутри помещений и обслуживающее более одного помещения, земельный участок, на котором расположен данный дом, с элементами озеленения и благоустройства и иные предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на указанном земельном участке (далее – общее имущество в многоквартирном доме).

Таким образом, собственники квартир, владеющие ими как на праве общей совместной, так и на праве общей долевой или частной собственности, владеют, кроме того, правом долевой собственности на места общего пользования и все инженерные коммуникации в многоквартирном доме.

Однако собственник доли в праве собственности на квартиру имеет несколько меньшие прав, чем собственник всей квартиры, которому квартира принадлежит на праве частной собственности и собственник комнаты в коммунальной квартире. Собственники, владеющие квартирой единолично, могут распоряжаться своей квартирой (продать, обменять, подарить и т.д.) без получения чьего-либо на то согласия, и без предварительного уведомления кого-либо о своем намерении. От собственников квартир, владеющих квартирами на праве частной собственности, следует отличать собственников комнат в коммунальных квартирах. В этом случае гражданин может владеть отдельно взятым изолированным жилым помещением (комнатой), находящимся в составе другого жилого помещения (квартиры) на праве как долевой, так и частной собственности. Однако собственникам комнат в комму-

нальных квартирах, согласно статьям 41-42 Жилищного кодекса РФ, принадлежит также право общей долевой собственности на места общего пользования в коммунальных квартирах.

Как уже было указано выше, согласно статье 246 Гражданского кодекса РФ, собственники долей в праве общей долевой собственности на имущество, распоряжаются им по общему согласию. Поскольку собственникам комнат в коммунальной квартире принадлежит также доля в праве собственности на места общего пользования в этой коммунальной квартире, то распоряжение комнатой (продажа, мена, сдача в аренду и т.д.), возможно лишь с ведома и (при сдаче в аренду) письменного согласия собственников других комнат.

Собственники долей в отдельной квартире имеют право распоряжения (право на совершение сделок по отчуждению имущества) долей от всей квартиры, тогда как собственники комнат в коммунальной квартире имеют право распоряжения конкретными комнатами. Соответственно, при совершении каких-либо сделок с жильем, собственники долей в отдельной квартире могут продать лишь свою, так называемую «идеальную» долю в праве собственности на всю квартиру (например, $\frac{1}{2}$ доли), тогда как собственники комнат могут продать по гораздо большей цене отдельно взятую комнату.

Собственники долей в праве собственности на квартиру могут совершать со своей долей любую сделку, не запрещенную действующим законодательством – продать, подарить, передать по договору ренты, завещать.

Однако, для двух сделок от собственника доли потребуются совершение ряда действий, чтобы эти сделки, в дальнейшем, не были оспорены в суде собственниками других долей в этой квартире.

Если собственник доли планирует сдать квартиру в аренду, то от собственников других долей в этой квартире нужно будет получить письменное согласие, либо в виде отдельного документа (содержание: собственник Иванов не возражает против сдачи квартиры в аренды гражданину Петрову на таких то условиях), либо в виде отметки о согласовании договора аренды с другими собственниками квартиры на тексте самого договора с их подписями и расшифровками подписей. Если же речь идет о продаже доли в праве собственности на квартиру какому-то постороннему лицу, то продавец доли обязан реализовать преимущественное право покупки его доли другими собственниками этой квартиры, в полном соответствии с требованиями статьи 250 Гражданского кодекса РФ.

Продавец доли обязан будет за месяц до продажи своей доли письменно известить о своем намерении других собственников квартиры, указав в письменном извещении точную цену, по которой он планирует продать свою долю любому желающему. Другие собственники квартиры должны будут в месячный срок ответить продавцу либо письменным согласием на покупку его доли по предложенной цене, либо письменным отказом от совершения

такой сделки. В том случае, если собственники других долей квартиры ответят письменным отказом от выкупа доли по предложенной цене, либо в течении одного месяца с момента направления им извещения ничего не ответят продавцу (что будет считаться фактическим отказом от совершения сделки), собственник отчуждаемой доли вправе будет продать ее любому желающему. Однако цена договора купли-продажи должна будет в точности соответствовать цене, указанной в извещении на имя других собственников квартиры. Если цена в договоре купли-продажи доли будет хотя бы на одну копейку выше или ниже той цены, которая была указана в извещении, или если продавец доли не известит кого-либо из собственников квартиры о своем намерении продать принадлежащую ему долю, другие собственники квартиры вправе будут подать в суд исковое заявление о переводе прав покупателя на них. Иногда бывают ситуации, когда среди собственников долей в жилом помещении возникают конфликты, делающие затруднительным совместное проживание в этом жилом помещении (родственники не пускают в квартиру, не дают пользоваться отдельной комнатой, чинят препятствия во вселении зарегистрированных в квартире по месту жительства членов семьи одного из собственников этой квартиры и т.д.). Выходов из этой ситуации может быть только три:

1. Продажа доли любому желающему.
2. Определение порядка пользования жилым помещением.
3. Выдел доли в натуре. Продажа доли в праве собственности на жилое помещение – весьма сомнительный, в коммерческом плане, шаг.

Новый собственник доли рискует столкнуться с теми же проблемами, которые были у продавца этой доли. Соответственно, покупатель доли догадывается о предстоящих ему «битвах» за право вселения в квартиру и пользования хоть каким-то помещением в такой проблемной квартире. Все это приводит к тому, что доля продается по явно заниженной цене, иногда в три-четыре раза меньше, чем она стоила бы, если был бы определен порядок пользования квартирой или произведен выдел доли в натуре. Согласно части 2 статьи 252 Гражданского кодекса РФ участник долевой собственности вправе требовать выдела своей доли из общего имущества. Выдел доли в натуре представляет собой признание права частной собственности на отдельное изолированное помещение. Например, гражданин являлся собственником доли в трехкомнатной квартире, а после выдела доли в натуре он может стать собственником отдельной изолированной комнаты в этой квартире. Однако далеко не во всех жилых помещениях можно произвести выдел доли в натуре, в принудительном порядке. Согласно пункту 12 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 августа 1993 г. N 8 «О некоторых вопросах применения судами Закона Российской Федерации «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» (в ред. от 21 декабря 1993 г.) выдел участнику общей собственности на приватизированное жи-

лое помещение, представляющее собой отдельную квартиру, принадлежащей ему доли допустим, если имеется техническая возможность передачи истцу изолированной части не только жилых, но и подсобных помещений (кухни, коридора, санузла и др.), оборудования отдельного входа. При отсутствии такой возможности суд вправе по просьбе истца определить порядок пользования квартирой. Таким образом, принудительный (через суд) выдел доли в натуре возможен только в отдельно стоящих жилых домах (например, сельский дом или коттедж), в котором можно оборудовать отдельный вход и сделать перегородку, позволяющую превратить этот жилой дом, фактически, в двух- или многоквартирный жилой дом, с отдельными, изолированными квартирами.

Жильцы же городских квартир имеют следующий выбор: либо произвести выдел доли в натуре (закрепить право собственности на отдельные изолированные комнаты), путем заключения с остальными собственниками квартиры в добровольном порядке Соглашения о реальном выделе доли, либо в судебном порядке определить порядок пользования этой квартирой.

Согласно статье 247 Гражданского кодекса РФ владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляются по соглашению всех ее участников, а при недостижении согласия – в порядке, устанавливаемом судом. Определение порядка пользования городской квартирой вполне возможно в судебном порядке. Главное условие – чтобы комнаты в квартире были изолированными (не смежными). В этом случае суд определяет, кому из собственников квартиры право пользования какой конкретно изолированной комнатой принадлежит. Например, за истцом Ивановым суд может признать право пользования комнатой № 1 (согласно поэтажному плану квартиры из БТИ), а за ответчиками Петровым и Сидоровым – право пользования комнатами № 2 и № 3. В случае выдела доли в натуре в отдельном доме Иванов получает на праве частной собственности комнату № 1, а в случае определения порядка пользования в городской квартире за ним признается право пользования (право проживания) комнатой № 1.

В первом случае Иванов может по рыночной цене отдельного жилого помещения (отдельной комнаты) продать свое жилье. Во втором случае – продать долю в праве собственности на квартиру, но с закрепленным в судебном решении правом пользования отдельной комнатой. Таковы общие черты и различия общей долевой, общей совместной и частной собственности на жилые помещения в Российской Федерации.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации, 12.12.1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 1, 21.10.1994.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 2. 22.12.1995.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 3. 1.11.2001.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 4. 24.11.2006.
6. Жилищный кодекс Российской Федерации от 25 декабря 2004.
7. Федеральный Закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
8. Гражданское право: в 2-х Т. Том I: учебник / Под ред. Е.А. Суханова. – М., 2004.
9. Гражданское право: учебник. Ч. 1 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2008.
10. Камышанский В.П. Ограничения права собственности: монография. – СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России. 2000.
11. Камышанский В.П. Право собственности на недвижимость: вопросы ограничений. – Элиста, 1999.
12. Коротких О.А. К вопросу о понимании права собственности // Российский судья. – 2008. – № 1.
13. Савельев Д. Долевая собственность в кондоминиуме // Российская юстиция. – 2000. – № 10.
14. Сидоренко А.Д., Чефранова Е.А. Особенности правового режима на общее имущество в многоквартирном доме // Нотариус. – 2014. – № 1.
15. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве: учебно-практическое пособие. – М., 2013.
16. Слепакова А.В. Правоотношения собственности супругов. – М.: Статут, 2005.

СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

© Бутаева Э.С.*

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет), г. Владикавказ

Современная динамика развития экономической, правовой и социальной сфер деятельности общества свидетельствует о необходимости последовательного и комплексного изучения отношений общей собственности, а также предложения моделей разрешения проблем возникающих в связи с ней, что обуславливает актуальность темы статьи.

Ключевые слова: собственность, ограниченные вещные права, ограничения права собственности, формы и виды собственности.

Основы института собственности следует искать в конституционном праве. Ныне действующая российская Конституция (ст. 35) специально под-

* Доцент кафедры Гражданского права и процесса, кандидат юридических наук.

черкивает именно значение частной собственности, которая охраняется законом. Иные формы собственности и другие вещные права такой чести не удостоились, хотя в ст. 8 подчеркивается, что частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности признаются и защищаются равным образом. На первый взгляд ст. 35 совместно со ст. 8 Конституции РФ повторяет положения ст. 17 Всеобщей декларации прав человека 1948 г.: «Каждый человек имеет право владеть имуществом как единолично, так и совместно с другими», хотя в последнем случае речь идет о владении, которое (с точки зрения юриста) отнюдь не является синонимом собственности. Российское правоведение рассматривает владение как фактическое отношение к вещи.

Субъективное право на владение вытекает из широкого спектра вещных прав (не только права собственности, но и, например, права пожизненного наследуемого владения земельным участком, права полного хозяйственного ведения и т.д.).

Право собственности не дает частному лицу ни суверенитета, ни иммунитета. Хотя в среде российского делового мира такие притязания существуют и широко распространены. Заслуживает упоминания и часто встречающееся в российском законодательстве понятие формы собственности, которое определяется кругом и характером управомоченных субъектов (частное лицо, муниципальное образование, Российская Федерация или субъект Федерации), а не формой правоотношения собственности, т.е. набором правомочий, обязанностей и прав собственника, как естественно было бы ожидать. Все вышеперечисленные собственники являются субъектами гражданского права в соответствии с частью 1 ст. 2, ст. 124 ГК РФ.

Если говорить об исходной базе комплексного законодательства, применяемого в сфере экономики, то в качестве таковой используются правовые нормы вышеназванных ветвей права, прежде всего, гражданско-правовые нормы.

В настоящий момент сложилось три подхода к пониманию объекта вещного права. По мнению Т.В. Дерюгиной, «в первом подходе объектом вещного права может быть только вещь, при этом вещь – это только объект материального мира. Во втором подходе вещь – это всегда объект материального мира, однако, объектом вещного права могут быть не только вещи, но и права. В соответствии с третьим подходом, объектом вещного права могут быть только вещи, но сами вещи могут быть объектом как материального, так и не материального мира» [8, с. 44-45]. Наиболее правильным представляется первый из приведенных подходов.

Между правом собственности и ограниченными вещными правами, указанными в ст. 216 ГК РФ, можно выделить как определенные общие черты, так и ряд отличий. Сходство этих вещных прав проявляется в том, что, во-первых, права лиц – не собственников пользуются *одинаковой правовой*

защитой с правом собственности (ст. 305 ГК РФ). Например, обладатель ограниченного вещного права может, как и собственник, предъявить иск о признании своего права на имущество либо требовать защиты своих прав, в том числе от посягательств собственника соответствующего имущества.

Во-вторых, во многом *совпадает* перечень *прав и обязанностей* собственников и субъектов ограниченных вещных прав, например, по отношению к недвижимому имуществу (см. ст. 40-42 Земельного кодекса Российской Федерации).

В-третьих, Гражданский кодекс Российской Федерации подчеркивает одинаковый *порядок* приобретения и прекращения права собственности с одной стороны, и прав хозяйственного ведения и оперативного управления с другой стороны (ст. 299 ГК РФ), а также необходимость государственной регистрации всех вещных прав на недвижимое имущество.

Отличия между ограниченными вещными правами и правом собственности проявляются в следующем. Во-первых, право собственности является наиболее *полным* вещным правом – все остальные вещные права носят *производный* от него характер. Из этого следует ограниченная возможность лиц – не собственников по распоряжению соответствующим имуществом по своему *усмотрению*. Законодатель связывает такую возможность либо с наличием согласия собственника (ст. 295 ГК РФ), либо устанавливает полный запрет на распоряжение соответствующим имуществом не зависимо от наличия согласия собственника (ст. 20 Земельного кодекса РФ).

Во-вторых, на праве собственности имущество может принадлежать не только российским гражданам и юридическим лицам, но и апатридам, иностранным гражданам и юридическим лицам. На ограниченных вещных правах имущество, как правило, принадлежит *только российским* субъектам права – государственным и муниципальным предприятиям, учреждениям, гражданам и т.д.¹

При рассмотрении вещных прав следует отметить и такое (третье) обстоятельство. Право собственности в силу своего абсолютного характера охватывает любые объекты материального мира. По отношению к объектам ограниченных вещных прав позиция законодателя заключается в закреплении возможности владеть отдельными видами имущества только на строго закрепленных титулах. Главным образом необходимо различать ограниченные вещные права на землю и ограниченные вещные права на иное недвижимое имущество. Например, на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления субъектам не могут принадлежать земельные уча-

¹ Из этого общего правила существуют и исключения. Например, иностранные юридические лица и граждане вправе создавать учреждение или требовать установления сервитута, приобретая соответствующие вещные права. Однако перечень таких случаев носит исчерпывающий характер.

стки. На праве постоянного (бессрочного) пользования и праве пожизненно-го наследуемого владения субъектам не могут принадлежать иные, кроме земли, объекты недвижимого имущества. Определенного рода компромисс в этой тенденции представляет сервитут, который может обременять как земельный участок, так и иные объекты недвижимого имущества. В этой связи трудно согласиться с высказываемым в научной литературе мнением, что к числу вещных прав граждан на землю относится «право оперативного управления земельным участком» [9]. На наш взгляд, в подобной конструкции отсутствует всякий смысл, поскольку соответствующий объем прав на землю предоставляется субъектам в рамках права постоянного (бессрочно-го) пользования.

В-четвертых, на вещном праве имущество может принадлежать как физическому, так и юридическому лицу. Данное правило в первую очередь применимо к праву собственности. При установлении же правомочий лиц, владеющих имуществом на ограниченных вещных правах, законодатель, как правило, четко разграничивает вещные права, на которых недвижимое имущество принадлежит только гражданину (право пожизненного наследуемого владения) или только юридическому лицу (право хозяйственного ведения и право оперативного управления). В отдельных случаях допускается нахождение имущества на ограниченном вещном праве, как у физических, так и у юридических лиц (право постоянного (бессрочного) пользования¹, сервитут). При этом, как правило, на ограниченном вещном праве имущество может находиться не у любого юридического лица, а только прямо указанного в законе. Например, право хозяйственного ведения – только у государственного или муниципального унитарного предприятия, право постоянного (бессрочного) пользования – государственного или муниципального учреждения, федерального казенного предприятия и т.д.

Следует различать *ограниченные вещные права* и *ограничения права собственности*. Как отмечал В.П. Камышанский, «ограничения собственности не являются правом ограниченного пользования чужим имуществом. В свою очередь ограниченные вещные права могут создать для собственника определенные неудобства, стеснения, затруднения при осуществлении правомочий. Собственник обязан терпеть эти неудобства с тем, чтобы не нарушать прав и законных интересов титульных владельцев. Следовательно, ограниченные вещные права являются не ограничениями, а вызывают ограничения субъективного права собственности» [11, с. 107].

Другими словами, передавая имущество на ограниченном вещном праве гражданам и юридическим лицам, собственник утрачивает правомочия

¹ Несмотря на то, что на данном вещном праве земельные участки гражданам впервые не предоставляются, все предоставленные ранее участки сохраняются в соответствии с данным титулом. Граждане вправе приобрести их в собственность в любой момент по своему желанию либо не совершать таких действий.

владения и пользования этим имуществом, поскольку создается отдельный, самостоятельный субъект гражданского (и/или земельного) права. Значительно сужается и возможность распоряжения собственника таким имуществом. Это возможно, например, в случаях реорганизации или ликвидации соответствующего юридического лица либо изъятия земельного участка для государственных или муниципальных нужд.

Вещные права следует отличать и от обязательственных прав. Отличия заключаются в следующем. Во-первых, все вещные права носят *абсолютный* и *бессрочный* характер, отличающий их от срочных обязательственных прав (например, от права аренды). Субъекту ограниченного вещного права, равно как и субъекту права собственности, противостоит неограниченный круг лиц, в отличие от субъектов обязательственных прав, перечень которых четко определен договором.

Во-вторых, приобретение любых вещных прав на недвижимое имущество подлежит *обязательной государственной регистрации*. Обязательственные права на недвижимое имущество не во всех случаях подлежат государственной регистрации, например, в случае заключения договора аренды здания или сооружения на срок менее года (ст. 651 ГК РФ).

В-третьих, субъектом вещных прав, а особенно ограниченных вещных прав, на имущество *иностранцы* граждане и юридические лица могут выступать в ограниченном числе случаев. В тоже время, законодательством практически не ограничивается возможность их вступления в договорные отношения и пользования имуществом, например, на праве аренды.

В-четвертых, объектом ограниченного вещного права всегда является индивидуально определенное имущество, в то время как объектом обязательственных прав может быть имущество, определяемое родовыми признаками.

В-пятых, все вещные права (особенно право собственности) закрепляют непосредственное отношение (связь) лица к вещи, позволяющее их субъекту самостоятельно использовать вещь в своем интересе и по своему усмотрению в пределах, установленных законом. При обязательственных отношениях управомоченное лицо удовлетворяет свой интерес только за счет действий обязанного лица, наделенного определенными правами и обязанностями.

В российской юридической науке под вещным правом традиционно понимается «право, обеспечивающее удовлетворение интересов управомоченного лица путем непосредственного воздействия на вещь, которая находится в сфере его хозяйственного господства» [14, с. 326]. Как отмечал И.А. Покровский, общая юридическая сущность вещных прав состоит в том, что «между данным лицом и данной вещью устанавливается некоторая идеальная (юридическая) и непосредственная связь: вещь предоставляется господству известного лица, отдается в его волю, принадлежит ему. Вместе с тем всем другим лицам возбраняются всякие действия, способные нарушить это

господство, вследствие чего вещные права направляются против всех, являются в этом смысле абсолютными правами» [12, с. 192].

В настоящий период в перечень вещных прав сформулирован в ст. 216 ГК РФ, которая выделяет (наряду с правом собственности) право пожизненного наследуемого владения земельным участком; право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком; сервитуты; право хозяйственного ведения имуществом и право оперативного управления имуществом.

При этом следует отметить, что указанный перечень не сформулирован как исчерпывающий, поэтому проведенное в настоящей работе исследование лишь указанных в ст. 216 ГК РФ вещных прав является следствием нашего подхода к их рассмотрению *в узком смысле*. Напротив, при подходе к перечню вещных прав *в широком смысле*, ряд ученых относят к числу вещных прав, например, ипотеку (залог недвижимости), права членов семьи собственника жилого помещения на пользование этим помещением (ст. 212 ГК РФ), а также выделяют иные вещные права [14, с. 331-332; 15, с. 128; 16, с. 127].

Формы и виды собственности. Согласно ст. 8 Конституции РФ, признаются и равным образом защищаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Понятие «иные формы собственности» действующее законодательство не конкретизирует. При этом частная собственность подразделяется на собственность граждан и юридических лиц, государственная собственность – на собственность Российской Федерации и субъектов РФ, муниципальная собственность – на собственность городских и сельских поселений, иных муниципальных образований.

В состав государственной собственности входят, во-первых, имущество, закрепленное за государственными унитарными предприятиями и учреждениями, и, во-вторых, средства бюджета и иное государственное имущество, составляющее государственную казну Российской Федерации, казну республики, области или иного субъекта Российской Федерации.

Выделение в Конституции РФ, Гражданском кодексе РФ и иных федеральных законах различных форм и видов собственности обусловило проблему *разграничения*, во-первых, собственности РФ и субъектов РФ, а, во-вторых, отграничения муниципальной собственности от государственной. Первоначально такое разграничение осуществлялось на основе Постановления Верховного Совета РФ от 27 декабря 1991 года № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность». В приложениях к данному постановлению был намечен перечень объектов, которые могут находиться исключительно в федеральной собственности, а также перечни объектов, которые могут быть переданы в собственность субъектов РФ и перечни объектов муниципальной собственности.

Впоследствии принимаются федеральные законы, дополняющие либо конкретизирующие указанные перечни. Например, ст. 19 Лесного кодекса устанавливает, что лесной фонд и расположенные на землях обороны леса находятся в федеральной собственности¹. Согласно п. 2 ст. 12 Кодекса торгового мореплавания РФ, суда с ядерными энергетическими установками могут находиться в собственности только Российской Федерации.

Аналогичные правовые акты приняты в отношении имущества Федеральной пограничной службы, химического оружия и объектов его хранения и уничтожения, государственных образовательных учреждений, особо охраняемых природных территорий и т.д.

Отдельные объекты федеральной собственности могут передаваться в собственность субъектов РФ или муниципальных образований. Решения о передаче таких объектов принимает Президент РФ или Правительство РФ. Аналогичные решения о передаче объектов собственности субъекта РФ в собственность муниципальных образований принимают органы исполнительной власти субъекта РФ.

Как отмечал А.А. Хорев, право муниципальной собственности «представляет собой комплексный (межотраслевой) юридический институт, включающий в себя совокупность норм конституционного, гражданского, административного, финансового и некоторых других отраслей права, закрепляющих общественные отношения по присвоению материальных благ муниципальными образованиями» [13, с. 8].

В состав *муниципальной собственности* входят средства местного бюджета, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности, муниципальные предприятия и организации, муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации, муниципальные жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество. От имени и в интересах муниципального образования при осуществлении правомочий собственника выступают соответствующие представительные и исполнительные органы местного самоуправления.

В *частной собственности граждан* может находиться любое имущество за исключением отдельных видов, изъятых или ограниченных в обороте в соответствии с законом, и поэтому не подлежащих передаче гражданам в собственность. Например, в собственности граждан не могут находиться некоторые виды огнестрельного оружия, либо для этого необходимо специальное разрешение. Для использования отдельных видов имущества гражданину необходимо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (например, в случае покупки предприятия).

¹ Ряд субъектов РФ пытался оспаривать конституционность этой нормы в Конституционном Суде РФ [см.: 17].

Законом может быть установлено предельное количество имущества, которое может принадлежать гражданину на праве собственности. Примечательно, что подобных ограничений применительно к частной собственности юридических лиц ГК РФ не устанавливает. Одной из характерных особенностей права собственности юридических лиц является то, что юридическое лицо является единственным собственником принадлежащего ему имущества. Учредители имеют в отношении имущества юридического лица обязательственные права, либо не имеют имущественных прав вообще. Поэтому не может сложиться отношений «смешанной собственности», поскольку соответствующее имущество либо обособляется у нового субъекта права (юридического лица), либо остается принадлежать прежним владельцам (на праве общей собственности) [14, с. 481].

Данное обстоятельство неоднократно отмечалось в судебной практике. Так, в арбитражный суд обратилась организация с иском об истребовании имущества из незаконного владения общества с ограниченной ответственностью. Представленные в арбитражный суд документы свидетельствовали, что организация является учредителем акционерного общества. Истцом в качестве учредительного взноса в уставный фонд был передан автомобиль.

Ответчик иск не признал, сославшись на то, что после передачи в уставный фонд акционерного общества автомобиля он является собственностью акционерного общества, имеющего право совершать в отношении своей собственности любые виды сделок, в том числе и продавать обществу с ограниченной ответственностью. Арбитражный суд обоснованно отказал в иске по следующим основаниям.

В соответствии со статьями 301-303, 305 ГК РФ виндикационные иски в защиту своих прав и интересов предъявляют собственники и субъекты иных прав – законные владельцы. В соответствии с п. 3 ст. 213 ГК РФ акционерное общество является собственником имущества, переданного ему в качестве вкладов учредителями. Поэтому истец не может являться законным владельцем спорного имущества, а его иск не подлежит удовлетворению [18].

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации, 12.12.1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 1, 21.10.1994.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 2. 22.12.1995.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 3. 1.11.2001.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 4. 24.11.2006.
6. Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001.
7. Гражданское право: учебник. Ч. 1 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2008.
8. Дерюгина Т.В. Объекты сервитутного правоотношения // Журнал Российского права. – 2001. – № 5.

9. Казанцев В. Виды прав граждан на землю по российскому законодательству // Хозяйство и право. – 1997. – № 7.
10. Камышанский В.П. Ограничения права собственности. Монография. – СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 2000.
11. Камышанский В.П. Право собственности на недвижимость: вопросы ограничений. – Элиста, 1999.
12. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – М., 2001.
13. Хорев А.А. Проблемы гражданско-правового регулирования муниципальной собственности: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2002.
14. Гражданское право: учебник. Ч. 1 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 1998.
15. Гражданское право России: учебник. Ч. 1. – Волгоград: ВЮИ МВД России, 2000.
16. Зинченко С.А., Бондарь Н.С. Собственность – свобода – право. – Ростов н/Д, 1995.
17. Постановление Конституционного Суда РФ от 9 января 1998 г. № 1-П «По делу о проверке конституционности Лесного кодекса Российской Федерации» // Российская газета. – 1998. – 22 января.
18. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 апреля 1997 г. № 13 «Обзор практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // Вестник ВАС Российской Федерации. – 1997. – № 7.
19. СПС «КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС».
20. СПС «ГАРАНТ».

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

© Попов А.М.*

Саратовская государственная юридическая академия, г. Саратов

За истекший период осуществлен ряд организационных и практических мероприятий по совершенствованию деятельности, направленной на соблюдение государственными служащими системы МВД России требований законодательства в части своевременного уведомления о поступающих коррупционных предложениях.

Указом Президента РФ от 11.04.2014 N 226 (ред. от 15.07.2015) «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014-2015 годы» утвержден и разработан, и доведен до личного состава всех подразделений ОВД.

* Студент II курса, факультета «Магистратура».

Организована работа по реализации методических рекомендаций «Обеспечение соблюдения федеральными государственными служащими ограничений и запретов, требований о предотвращении или урегулировании конфликта интересов, исполнения ими обязанностей, установленных Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (с изменениями и дополнениями от 22.12.2014) [4].

В проект новой редакции кодекса профессиональной этики сотрудника органов внутренних дел внесен подраздел профессионально-этического стандарта поведения сотрудника.

На регулярной основе осуществляется анализ информации о фактах уведомления сотрудниками о поступивших коррупционных предложениях, результатах проведенных проверок в отношении лиц, обратившихся с данными предложениями, и принятых к ним мерах юридической ответственности.

На протяжении 4-х лет отмечается положительная динамика увеличения числа, поступающих уведомлений: 2010 г. – 373, 2011 г. – 654; 2012 г. – 1067, 2013 г. – 2536.

За первое полугодие 2014 г. от сотрудников получено 1996 (+989) уведомлений. По 1298 (+677) материалам проверок возбуждены уголовные дела. К уголовной ответственности привлечены 604 (+365) лица, предлагавших взятки.

Примеры добросовестного выполнения сотрудниками антикоррупционных обязанностей размещаются на официальном сайте МВД России в сети Интернет, доводятся личному составу на служебных совещаниях и инструктажах.

Среди таких сотрудников инспектора ДПС ГИБДД МО МВД России «Золотухинский» Курской области И.А. Пашков и А.А. Лунев, которые уведомили руководство подразделения о том, что гр-н Х. предложил им денежное вознаграждение за уничтожение протокола об административном правонарушении по факту управления транспортным средством в состоянии опьянения. В момент передачи денежных средств в размере 30 тысяч рублей гр-н Х. был задержан и в отношении него возбуждено уголовное дело по ч. 3 ст. 291 УК РФ. За добросовестное выполнение служебного долга И.А. Пашков и А.А. Лунев поощрены.

Организована работа по проведению антикоррупционных экспертиз нормативных правовых актов и их проектов.

В первом полугодии 2014 г. в МВД России проведено 290 экспертиз проектов федеральных законов, указов Президента Российской Федерации и приказов МВД России. Фактов не устранения коррупциогенных факторов, выявленных в процессе проведения антикоррупционной экспертизы, не допущено.

Информация о результатах экспертиз и выявленных коррупциогенных факторах размещается на официальном сайте МВД России в сети «Интернет».

Большое внимание уделяется антикоррупционному просвещению государственных служащих МВД России. В этих целях проведено 2948 различных мероприятий (в 1 полугодии 2014 г. – 1867).

В системе служебной подготовки с принятием зачетов проводятся занятия по изучению антикоррупционного законодательства.

В подразделениях органов внутренних дел в доступных местах имеются стенды наглядной агитации, на которых размещаются тексты нормативных правовых актов, регулирующих вопросы противодействия коррупции, перечень обязанностей, ограничений и запретов, требований о предотвращении или урегулировании конфликта интересов, различные методические рекомендации по данной тематике, информация о работе аттестационных комиссий.

В целях привлечения граждан, общественных объединений и организаций к работе по противодействию коррупции в системе МВД России осуществлен комплекс организационных и практических мероприятий.

Для оперативного сообщения о фактах коррупции в органах внутренних дел функционируют «горячие линии» и «телефоны доверия». На интернет-сайте МВД России осуществляется прием электронных сообщений, поступающих от граждан и организаций.

Проводится мониторинг публикаций в средствах массовой информации о фактах проявления коррупции в системе МВД России и организация проверки таких фактов. Налажено эффективное взаимодействие МВД России со средствами массовой информации в сфере противодействия коррупции, в том числе оказание содействия средствам массовой информации в широком освещении мер по противодействию коррупции, принимаемых федеральным органом исполнительной власти, и придании гласности фактов коррупции.

Территориальными органами организовано проведение совместных акций «Нет коррупции», «Открытая полиция», «Казнокрадам нет», «Коррупция глазами молодежи», просветительские акции «Чистые руки», «Взяток не даю и не беру!» и др.

Представители «Московской Хельсинской группы», общественной организации «Опора России», «Комитета гражданских инициатив», «Российского союза молодежи», включены в составы Общественного совета при МВД России и Общественного совета при ГУ МВД России по г. Москве.

По их инициативе на заседаниях общественных советов рассмотрены вопросы, касающиеся противодействия коррупции в органах внутренних дел.

Кроме того, в ходе рабочих встреч с представителями «Московской Хельсинской группы» достигнута договоренность о проведении «Декады проверки отделений», предусматривающей совместное с уполномоченными сотрудниками органов внутренних дел посещение железнодорожных вокзалов, линейных отделов МВД России на транспорте, помещений полиции на

станциях метрополитена, прилегающих к крупным железнодорожным вокзалам, а также отделов полиции московского гарнизона.

Активное участие в сфере противодействия коррупции принимают члены советов ветеранов органов внутренних дел. В рамках ветеранского наставничества проводится воспитательная работа с молодыми сотрудниками, направленная на формирование их коррупционной устойчивости и неприятия коррупционных проявлений на службе и в быту.

В целях совершенствования антикоррупционной работы в МВД России осуществляется комплекс организационных, правовых и воспитательных мероприятий.

Особое значение в обеспечении профилактики коррупционных правонарушений придается вопросам отбора граждан на службу в органы внутренних дел и укрепления имеющегося кадрового потенциала.

С целью выявления у граждан, поступающих на службу, и сотрудников органов внутренних дел, назначаемых на вышестоящие должности, девиантного (общественно опасного) поведения, проводится специальное психофизиологическое исследование с применением полиграфа, позволяющее предотвратить проникновение в органы внутренних дел представителей преступных сообществ и лиц, преследующих личные корыстные интересы.

В 2014-2015 годах в МВД России будет внедрена автоматизированная информационно-справочная система (АИС) по ведомственному учету сведений о сотрудниках органов внутренних дел, физических и юридических лицах, совершивших коррупционные проступки, которая в автоматическом режиме позволит осуществлять сбор данных, их обработку и выдачу аналитической информации.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. – 21.01.2009. – № 7.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Российская газета. – 13.06.1996. – N 63-ФЗ. – (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015).
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. N 174-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 03.02.2015).
4. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (с изменениями и дополнениями от 22.12.2014).
5. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 13.07.2015).

СПОСОБЫ, СРЕДСТВА И МЕРЫ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ: ПРОБЛЕМЫ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОНЯТИЙ

© Худиева Л.Р.^{*}, Каболов В.В.[♦]

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет, г. Владикавказ)

Дана характеристика средств и мер защиты гражданских прав; выявляются проблемы разграничения исследуемых понятий.

Ключевые слова: способ защиты, гражданские права, меры, защита прав, средства защиты, фактические действия.

По нашему мнению, способ защиты гражданских прав – это совокупность приемов (подходов, технологий) для достижения цели защиты (превенции, пресечения, правопризнания, устранения препятствий, отрицательных последствий правонарушения и т.д.). Способ защиты указывает на то, что именно субъект защиты предпринимает для достижения целей защиты. Способы защиты следует понимать не как фактические совершаемые самозащитающимся лицом правозащитные действия (бездействие), правоохранительную деятельность уполномоченного органа и их должностных лиц, а как модель (идеал) возможного будущего поведения (действия) правообладателя, предлагаемого законодателем, набор предусмотренных законом приемов, подходов, путей, технологий при осуществлении тех или иных действий, которыми правообладатель вправе воспользоваться по своему усмотрению в зависимости от характера правонарушения и цели защиты. Способ правовой защиты является моделью (эталоном) будущего поведения защищаемого лица и иных субъектов защиты, которые будут действовать – претворять в жизнь избранный уполномоченным лицом (обладателем нарушенного субъективного права) способ защиты, предусмотренный законом. Способ защиты и фактические действия по осуществлению защиты соотносятся друг с другом как возможность и действительность, как форма и содержание.

В юридической литературе высказывались различные определения способа защиты гражданских прав.

Так, А.П. Сергеев определяет способы защиты гражданских прав как «закрепленные законом материально-правовые меры принудительного характера, посредством которых производится восстановление (признание) нарушенных (оспариваемых) прав и воздействие на правонарушителя» [1, с. 284].

^{*} Магистрант 2 года обучения.

[♦] Доцент кафедры Предпринимательского и трудового права, кандидат юридических наук, доцент.

Витрянский В.В. определяет способы защиты прав как предусмотренные законодательством средства, с помощью которых могут быть достигнуты пресечение, предотвращение, устранение нарушений права, его восстановление и (или) компенсация потерь, вызванных нарушением права [2, с. 628].

Мы видим, что способы защиты в первом случае отождествляются с мерами, а во втором – со средствами защиты.

Ем В.С., давая определение способу защиты гражданских прав, именует его закрепленной законом правоохранительной мерой, посредством которой производится устранение нарушения права или воздействие на правонарушителя [3, с. 410] и в то же время как «действие или систему действий»; последние разделяются им на юридические (обладающие признаками сделок) и фактические. Он же признает, что далеко не все способы могут быть сведены к правоохранительным мерам. Думается, что такой подход вряд ли можно считать верным.

Нельзя не заметить противоречия между приведенными определениями. Исходя из подобной логики, фактические действия, с одной стороны, не могут являться правоохранительными мерами, закрепленными законом, в то время, как с другой стороны, автор прямо именует их способами защиты гражданских прав.

Однако, на наш взгляд, категория «меры самозащиты» имеет самостоятельное значение, которое не укладывается в рамки понятия способа самозащиты. И также, определение самозащиты исключительно через правомочие противоречит положениям ст. 12, 14 ГК РФ [4].

Некоторые ученые называют способами самозащиты прав не только определенные действия, но также технические средства, оружие [5, с. 39]. Однако в контексте требований ст. 14 ГК РФ к соразмерности способов самозащиты и нарушения права такое определение обнаруживает свою несостоятельность.

Как можно говорить о соразмерности действия (бездействия), нарушающего субъективное право и технических приспособлений, применяемых для его защиты? Разве возможно сопоставить: действия нарушителя и действия по выбору и применению средств защиты. Поэтому, нам думается, способами самозащиты являются не различные устройства, приспособления, механизмы, технологии и предметы, а именно действия по их использованию.

Говорить о единообразном подходе к термину «способ защиты» пока не представляется возможным. В законе встречается трактовка способа как «процесса», а способа защиты – как «технического приспособления», например, для защиты документов от подделки [6].

Опираясь на словарное значение термина «способ» при анализе содержания понятия «способ защиты гражданских прав», приходится отметить, что законодатель рассматривает его как разрешенное законом действие или систему действий, которые могут протекать в рамках определенной право-

вой процедуры (судебная, административная защита) либо осуществляться заинтересованным лицом по своему усмотрению (самозащита).

Так, Е.Е. Богданова считает, что ст. 12 ГК РФ указывает не на меры, а именно на способы (приемы, методы) защиты, поскольку обладатель нарушенного субъективного права выполняет ряд действий в определенной последовательности и в установленном законом порядке [7, с. 39].

Мы должны отметить, что исходя из этой точки зрения, понятие способа не соответствует норме ст. 12 ГК РФ и не позволяет отграничить способ как материально-правовую категорию от категории субъективного гражданского права в его составе.

Способы защиты гражданских прав во многих случаях предопределены правовыми нормами, регулирующими конкретное правоотношение [8], из чего следует, что правовая норма и содержащееся в ней дозволение являются лишь предпосылками для совершения определенных действий, именуемых способами защиты.

Также, мы считаем неверным отождествлять способы защиты с техническими приспособлениями, смешивая понятия «средство защиты» и «способ защиты».

Такой подход противоречит ст. 8 ГК РФ, поскольку способ защиты является основанием для возникновения, изменения и прекращения гражданского правоотношения [9, с. 8], а техническое приспособление – не является. С точки зрения гражданского права оно представляет собою вещь, объект гражданских прав, а не юридический факт.

Наиболее обоснованной представляется точка зрения В.П. Грибанова [10, с. 133] и некоторых современных исследователей [11, с. 37], которые рассматривают способ самозащиты гражданских прав как совершение заинтересованным лицом действий правоохранительного характера, подчиняющиеся единому правовому режиму, например, необходимой обороны.

Подводя итог, утверждаем, что под способом самозащиты гражданских прав понимается направленное на самостоятельную защиту субъективного гражданского права волевое действие, бездействие либо их совокупность, выражающееся в выборе и использовании предоставленных субъекту средств. Исходя из характера и содержания защищаемых субъективных гражданских прав, можно сделать вывод о существовании: 1) вещно-правовых способов защиты абсолютных прав собственников и субъектов ограниченных вещных прав (признание права, виндикация, устранение препятствий в пользовании); 2) обязательственно-правовых способов защиты (защита прав в относительных правоотношениях): изменение и расторжение договора, возмещение убытков, взыскание неустойки, меры оперативного воздействия и т.д.); 3) способов защиты личных неимущественных прав (компенсация морального вреда, опровержение, возмещение убытков и т.д.); 4) способов защиты исключительных прав (признание права на товарный знак, возме-

ние убытков, выплата компенсации и т.д.); 5) способов защиты наследственных прав; 6) способов защиты корпоративных прав; 7) способов защиты прав кредиторов при банкротстве должника; 8) способов защиты прав инвесторов; 9) способов защиты прав потребителей и т.д. Вещно-правовые способы защиты (виндикация, устранение препятствий в пользовании, признание права) направлены на непосредственную защиту права собственности и иных вещных прав физических и юридических лиц. Они не связаны с какими-либо конкретными обязательствами и имеют целью восстановить владение, пользование и распоряжение обладателей вещных прав, устранить препятствия или сомнения в осуществлении этих правомочий.

Список литературы:

1. Гражданское право: учебник. Ч. 1 / Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. – М., 2009.
2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. – М.: Статут, 1998.
3. Гражданское право: в 2 т. Т. 1: учебник / Отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: БЕК, 2012.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – N 32. – Ст. 3301.
5. Богданова Е.Е. Формы и способы защиты гражданских прав и интересов // Журнал российского права. – 2003. – № 6.
6. Пункт 13 ст. 30 Федерального конституционного закона «О референдуме Российской Федерации» от 28 июня 2004 г. № 5-ФКЗ // Российская газета. – 2004. – 30 июня.
7. Богданова Е.Е. Формы и способы защиты гражданских прав и интересов // Журнал российского права. – 2003. – № 6.
8. Комментарий к Федеральному закону от 30.12.2012 N 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // СПС Консультант плюс.
9. Бутнев В.В. К понятию механизма защиты субъективных прав // Субъективное право: проблемы осуществления и защиты. – Владивосток.
10. Грибанов В.П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав. – М.: Изд. МГУ, 1972.
11. Дунаев В.В. Понятие и виды форм защиты гражданских прав // Сибирский юридический вестник. – 2003. – № 4.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLV Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 22 сентября 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 23.09.2015. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!